

Seafood and Marine Products - West Coast

CAI
ISTI
-1991
528

3 1761 11765041 6



Government
Publications

I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-2384

Quebec

Suite 3800
800 Tour de la Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

Newport Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor, East Tower
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

EAITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

For Industry Profiles and other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500 or (613) 954-5716
Fax: (613) 954-4499

For EAITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada



1990-1991

SEAFOOD AND MARINE PRODUCTS — WEST COAST

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

The Canadian seafood and marine products industry comprises firms engaged primarily in the processing and marketing of fish, shellfish and marine plants and animals as well as of by-products such as fish meal and fish oil. The industry may be divided geographically into east (Atlantic) coast, west (Pacific) coast and freshwater (inland) commercial fisheries. Establishments process fish taken by Canadian fish harvesters, produced by Canadian aquaculture (fish farming) operations or imported from foreign suppliers for further processing in Canada. Imported finished product is also marketed by the Canadian industry to complement its own product line.

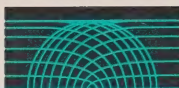
Fish is perceived as being a healthful food. This perception is expected to sustain the growth in per-capita fish consumption since the late 1980s. Canadians in 1989 ate an estimated 7 kilograms of fish, which is low relative to the

70 kilograms of red meat and 28 kilograms of poultry consumed per capita that year, but is approximately double the world average.¹

Canada, with the world's longest coastline and second-largest continental shelf, has important sovereign interests in three bordering oceans. In addition, some 7.5 percent of Canada's land surface is covered by fresh water, which represents 16 percent of the world's total surface area of fresh water.

The Canadian seafood and marine products industry is a major world exporter of such products. It provides hundreds of small communities with an important source of jobs and resources. The industry had a national output in 1990 worth about \$3.3 billion, less than 1 percent of the gross domestic product (GDP). However, the industry's economic importance in the regions where its activities are concentrated is much greater than this value suggests. In Newfoundland, where fishing and fishery processing provide the primary economic

¹Source: *Apparent Per Capita Food Consumption in Canada*, Parts I and II, Statistics Canada Catalogue Nos. 32-229 and 32-230, annual.



base for many communities, the industry accounts for 20 percent of the gross provincial product (GPP). The fishery processing industries in both Prince Edward Island and Nova Scotia in 1989 accounted for 16 percent of the GPP, in New Brunswick 5 percent, in British Columbia 3 percent, and in Quebec less than 1 percent. In the Northwest Territories, the northern regions of the Prairie provinces and some communities in all the coastal provinces, the commercial fishery is one of the few, and often the principal, economic activities available to many people, including some members of the Aboriginal population.

This profile is one of six that describe the fishery processing industry:

- *Seafood and Marine Products — Overview*
- *Seafood and Marine Products — East Coast*
- *Seafood and Marine Products — West Coast*
- *Seafood and Marine Products — Freshwater*
- *Fish Meal and Fish Oil*
- *Aquaculture*

Structure and Performance

Structure

The west coast seafood and marine products industry processes primarily pelagic fish or mid-water dwellers such as salmon and herring. Groundfish or bottom-feeding fish such as halibut, redfish and hake, and shellfish including clams, oysters, shrimps and crabs, make up most of the balance. Fishery activity is concentrated off the Lower Mainland area of British Columbia near Vancouver as well as around Prince Rupert (see map, Figure 1).

Pacific coast landings in 1990 amounted to 305 207 tonnes, having a landed value of \$478 million. The pelagic and groundfish subsectors that year had approximately the same volume of landings, but the pelagic subsector had a significantly larger landed value. Pelagics, mainly salmon and herring, accounted for 47 percent of fishery landings or 142 055 tonnes, and 71 percent of landed value or \$339 million. Groundfish accounted for 47 percent of west coast landings or 143 833 tonnes, but only 18 percent of the landed value, worth \$85 million. Shellfish accounted for only 6 percent of regional landings or 19 319 tonnes, and 9 percent of landed value or \$44 million. Miscellaneous products, although



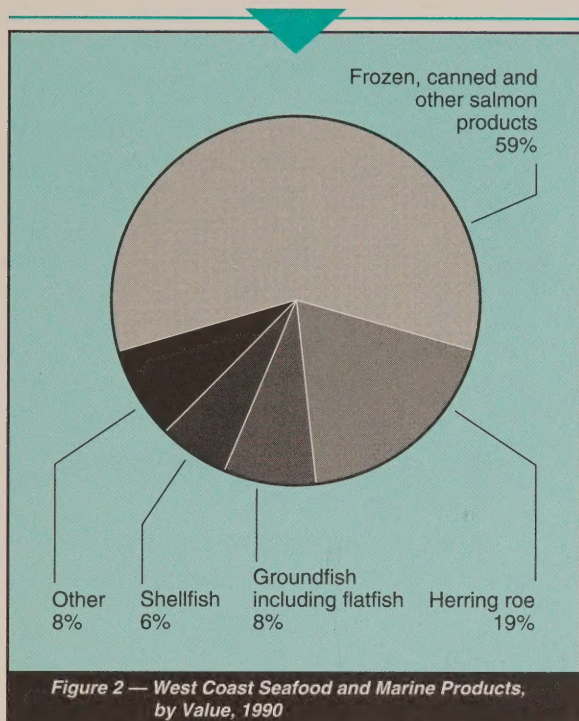
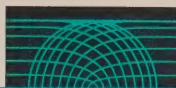
Figure 1 — West Coast Fishing Area

negligible in volume terms, represented the remaining 2 percent of landed value or \$10 million.

The Pacific coast fishery processing industry in 1990 had shipments worth \$952 million (244 100 tonnes), accounting for 29 percent of total Canadian industry shipment value (26 percent by volume) that year. Of these shipments, frozen, canned, fresh or smoked salmon and roe (eggs) composed 59 percent by value, herring roe 19 percent, groundfish including flatfish 8 percent, shellfish 6 percent, and miscellaneous products including other finfish products and marine plants 8 percent (Figure 2).

Statistics Canada estimates that in 1990 there were 57 fishery processing establishments (not including small enterprises) employing 4 388 people in British Columbia. Other estimates² include smaller companies, and put the number of fishery processing plants in British Columbia at 160, including eight canneries with highly seasonal employment. For example, employment in August 1990 peaked at

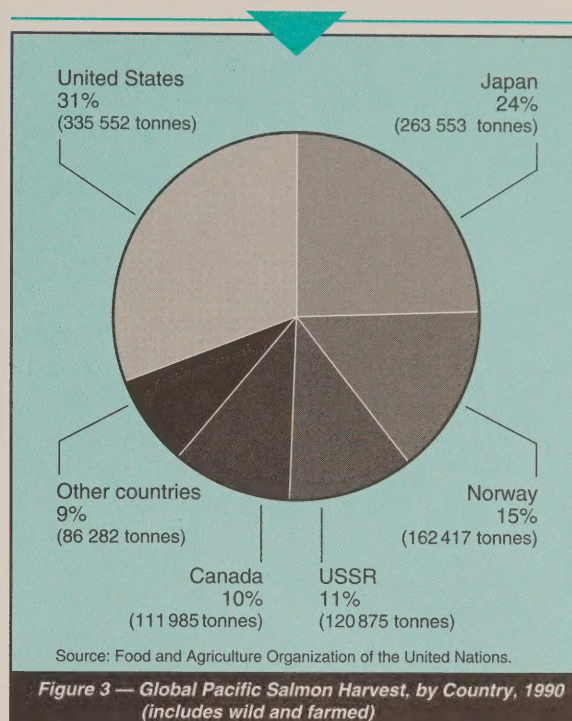
²Source: *Fisheries Production Statistics of British Columbia*, Province of British Columbia, Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, 1990.



9 324 people, while the average monthly employment for the year was 5 624 people. B.C. fishery processing in 1990 accounted for 12 percent of total Canadian fishery processing industry establishments and 16 percent of total industry employment.

Most firms in the west coast fishery processing industry are privately held and Canadian-owned. Most process salmon and herring, while some also process shellfish or groundfish, or engage in related businesses such as fish farming. The industry is dominated by seven companies; British Columbia Packers Ltd. is the major producer. There is one large co-operative, the Prince Rupert Fishermen's Co-Operative Association. The dominant companies and the co-operative are all engaged in salmon canning. The smaller companies tend to specialize, or at least to process a narrow product line. Some of them serve special niche markets based on a special product form such as smoked salmon or sea urchins for defined market groups such as ethnic communities. Because the Pacific continental shelf is so narrow, most fishing is done close to shore, a condition that favours fish harvesters who use small boats.

Because many fishery species, especially salmon and roe herring, are migratory, harvesting and thus processing are highly seasonal operations carried out when the resource is in area waters and in prime harvest condition. Most large B.C. fishery processing companies therefore have diversified

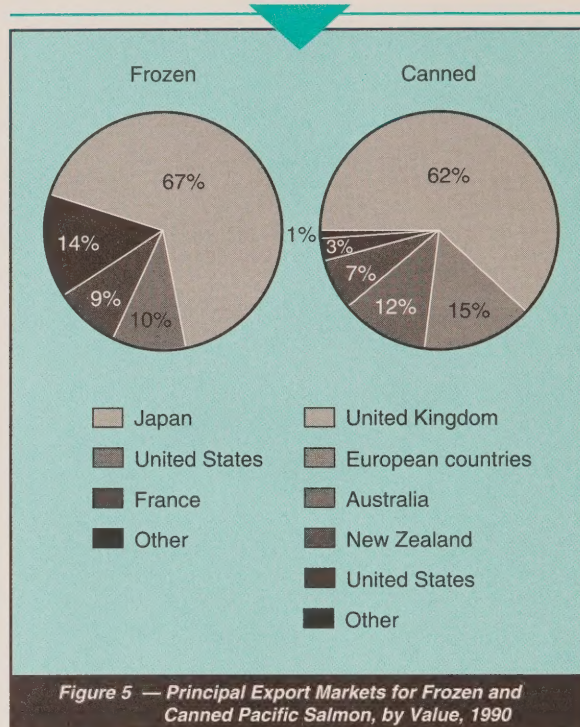
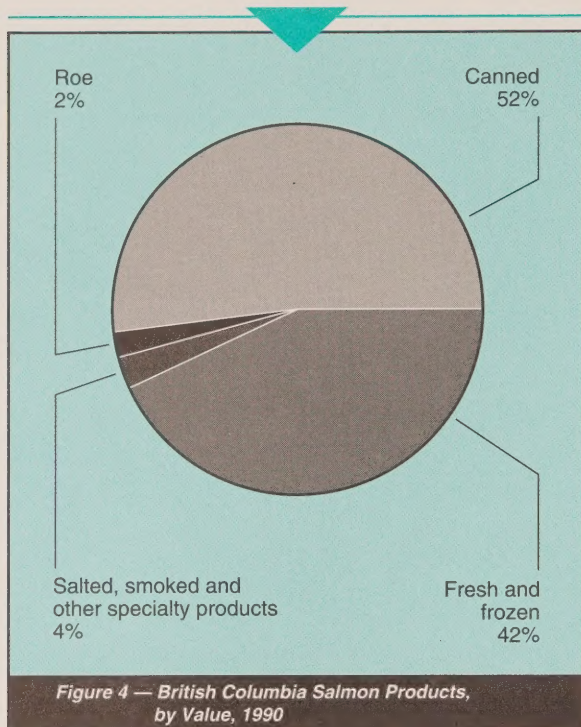


species and product capabilities. Some companies operate their own vessels to manage raw material supplies more carefully, while others rely on independent fish harvesters. Some companies also own or have supply contracts with aquaculture businesses for added continuity of supply.

Processing is highly export-oriented. More than 50 percent of salmon products and all herring roe are exported. About two-thirds of the groundfish and most of the shellfish products are exported as well.

Within the salmon subsector, both Atlantic and Pacific salmon have major commercial significance in the world fishery. The genus *Salmo* includes one species, *Salmo salar* (Atlantic salmon), that is fished in the North Atlantic Ocean and is the preferred species for the salmon aquaculture industry, including west coast operations. Pacific salmon includes six commercial species: sockeye (red), chinook (king or spring), chum (keta), coho (silver) and pink (humpback) form the basis of the west coast salmon fishery, while cherry salmon is harvested only in the vicinity of Japan and is of minor importance. Chinook and coho are also farmed on the west coast.

According to the Food and Agriculture Organization of the United Nations, the global Pacific salmon harvest in 1990 was 1.08 million tonnes, of which Canada harvested 10 percent (Figure 3). The United States accounted for 31 percent, Japan 24 percent, Norway 15 percent, the USSR, now the



Commonwealth of Independent States (CIS) 11 percent, and other countries 9 percent. The major exporter of salmon is the United States, followed by Canada. Most Japanese salmon production is consumed domestically, with both the United States and Canada competing as residual suppliers. In the European Community (EC), Canadian and U.S. exports compete with domestic, Chilean and Norwegian farmed Atlantic salmon.

The harvest of west coast salmon species occurs only from late June until October-November, so employment in processing it is highly seasonal. Because the specialized equipment used is idle for much of the year, fixed overhead costs are high.

B.C. salmon is sold domestically to both the institutional and retail trades. While some sales to the former may be direct, sales to the retail trade are usually made through brokers, distributors or trading houses, which can offer a broad product line to their customers. The canned salmon market in 1990 accounted for 52 percent of the value of British Columbia salmon processors' total output valued at \$562 million (Figure 4). The share of output comprising fresh and frozen salmon was 42 percent, salted, smoked and other specialty products 4 percent, and roe 2 percent.

Canadian exports of frozen Pacific salmon amounted to \$192 million in 1990 and accounted for 40 percent of the value of all salmon exports. Japan is the principal market,

accounting for \$128 million or 67 percent of Canadian exports of frozen Pacific salmon in 1990 (Figure 5). Canada, however, is not the major supplier of the Japanese market for this product: in 1991, Canada supplied only 17 percent by value, compared with 67 percent from the United States and 12 percent from Chile. In addition to being a competitor, the United States is also Canada's second-largest customer for frozen Pacific salmon, accounting for almost \$20 million worth or 10 percent by value in 1990. Canada's third most important market is France, which accounted for nearly \$17 million or 9 percent of Canadian frozen Pacific salmon exports in the same year. Here also the United States is Canada's major competitor, accounting for half of France's imports of frozen Pacific salmon, twice Canada's share. Italy, Sweden, Denmark, the United Kingdom and Switzerland also imported significant, but much lower, quantities of the Canadian product, accounting for most of the remaining 14 percent.

Canned salmon is the second most prevalent form of salmon exports. Canada exported \$150 million worth of canned Pacific salmon in 1990. By far the largest export market is the United Kingdom, which accounted for 62 percent of the canned product exported in 1990 (Figure 5). According to U.K. trade data, Canada in 1990 supplied 47 percent by value of the total U.K. import requirement for "cooked salmon in airtight containers," compared with 51 percent supplied from the United States. Other important markets are other European



countries, notably Belgium, the Netherlands, Italy and Ireland (15 percent of Canadian exports in 1990 for the group), Australia 12 percent, New Zealand 7 percent, the United States 3 percent, and other countries 1 percent.

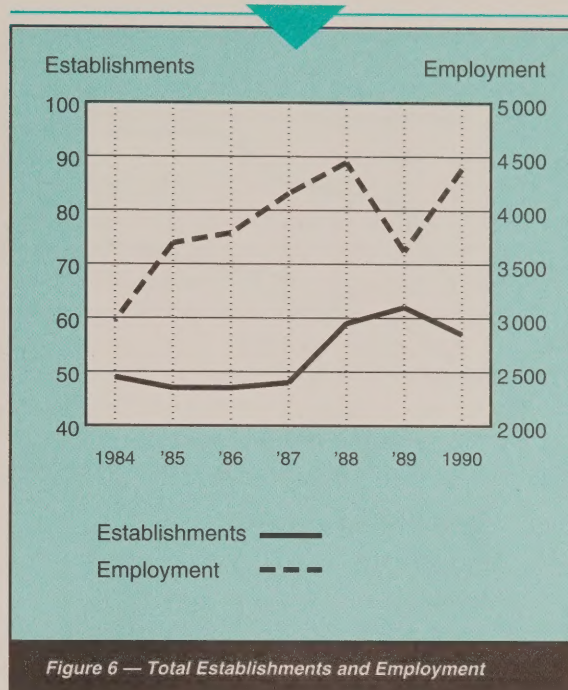
B.C.'s Pacific frozen and canned salmon are generally considered to be equal or superior to competing foreign product in world markets. Part of this success is attributed to restrictions requiring Canadian-caught fish to be landed only in a Canadian port and limiting exports of unprocessed and second-quality fish.

The roe herring harvest takes place between February and April, just before the herring are about to spawn. The roe is extracted and salted by both large and small processing firms in British Columbia. Japan is the major export market, in 1991 importing 8 974 tonnes of herring roe, of which Canada supplied 5 119 tonnes or 57 percent and the EC supplied 32 percent. B.C. herring roe is highly valued by the Japanese on the basis of subtle but important product quality characteristics. Herring roe is an important and traditional product in Japan for gift-giving, and consumption takes place primarily during the New Year season. A low-volume but very lucrative subcategory of the roe fishery is the kazunoko kombu (roe on kelp) harvest. This product is obtained after the herring have spawned on selected beds of kelp, which are then harvested, specially processed and packed for the Japanese market. Only Aboriginal people are licensed to engage in the kazunoko kombu harvest.

Pacific groundfish also are processed for the fresh and frozen market. The principal species are Pacific halibut, redfish, hake, Pacific perch and Pacific cod. Much of the west coast production is exported, primarily as fresh fish to the western United States, with some sales of frozen product to the United Kingdom and Japan.

The Pacific shellfish subsector is a small-enterprise fishery, geared to providing specialty products with high unit values. Shellfish processing in 1990 accounted for about 6 percent of industry shipments or \$61.8 million. The key species are clams, oysters, shrimps and crabs. Although most shellfish are harvested from wild stocks, the application of aquaculture technology is increasing, particularly in the growing of oysters. By 1990, some 3 856 tonnes of oysters worth \$3.2 million were harvested on the west coast, primarily for western U.S. markets. In addition, crabs and clams are exported to the western United States and Japan. There have also been some exports to Europe, notably Spain and Italy.

The marine plants subsector is based on the extensive beds of kelp and other marine algae found off the Queen Charlotte Islands and Vancouver Island. Alginate used in the manufacture of foods and pharmaceuticals is extracted from kelp; however, harvesting costs are higher in British Columbia than they are for similar beds located off the coast of California.



The kelp beds provide an important protective environment for the young of several commercially important fish, so the kelp harvest must be controlled. A number of other species of marine plants are also being harvested on a smaller scale for use as foods or food seasonings, and these harvests are increasing as applications are developed.

Performance

The west coast fishery processing industry showed growth in all areas until the late 1980s, but has slowed or even decreased in some areas with the onset of the recent recession. The number of establishments was stable between 1984 and 1987, ranging from 47 to 49. The number of establishments then jumped to 59 in 1988 and to 62 in 1989, followed by a slight decline to 57 in 1990. Employment also increased, rising from 2 972 people in 1984 to 4 447 in 1988 before declining to 3 620 people in 1989, with a recovery to 4 388 people in 1990 (Figure 6).

In volume terms, west coast industry shipments rose strongly from 126 105 tonnes in 1984 to 244 100 tonnes in 1990. With price fluctuations, however, the value of industry shipments followed a different pattern, first increasing significantly from \$467 million in 1984 to \$956 million in 1988, then levelling off near that level in the subsequent years, falling slightly to \$952 million in 1990 (Figure 7). Similarly, whereas west coast landings of resource stocks grew from 169 168 tonnes in 1984 to 305 207 tonnes in 1990, the

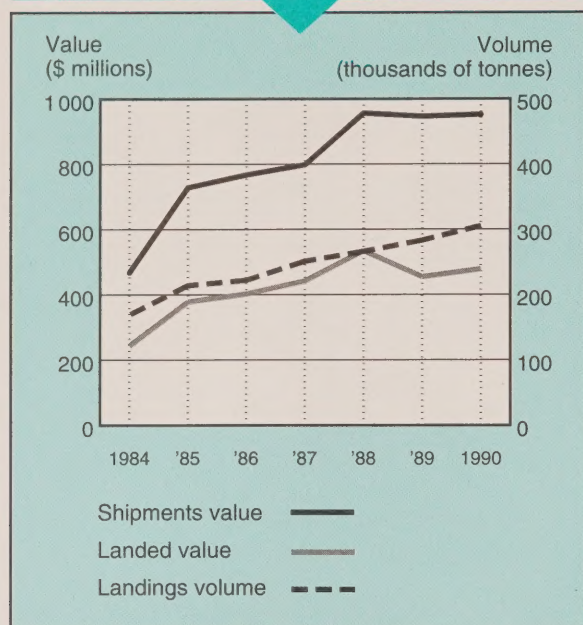


Figure 7 — Shipments, Landed Value and Landings

landed value first climbed from \$243 million in 1984 to a peak of \$534 million in 1988, then faltered the following year and only partially recovered to \$478 million in 1990.

Performance of the industry in recent years has been affected by the historically cyclical nature of the fishery — especially its two major species, salmon and herring — by extraordinary supply imbalances associated with the growth of aquaculture and by generally weak economic conditions in Canada and within the traditional markets for Canadian fish products. These challenges were met with a combination of rationalization, careful spending reductions and, most importantly, imaginative marketing. As economic conditions improve, the industry is in a strong position to resume healthy growth and renewed profitability.

Each of the five Pacific salmon species harvested in the B.C. fishery has a different growth cycle. Because the cycles for the different species may coincide in some years whereas the high and low landings may offset each other in other years, overall volumes can show considerable annual variability. A peak in the salmon cycles in 1985 resulted in record landings of 107 565 tonnes of salmon on the Pacific coast, with landings in 1986 almost as high at 100 242 tonnes. The 1990 level was slightly lower at 96 397 tonnes. The sockeye catch alone in 1989 was 34 000 tonnes, compared with a three-year average of 19 000 tonnes.

Although west coast salmon aquaculture shipments were negligible until 1986, they amounted to 16 500 tonnes

in 1991 with a value of \$165 million. Growth has been rapid, with an estimated output of 20 000 tonnes in 1992.

The world salmon harvest of both Atlantic and Pacific species has fluctuated since 1985, and the total supply has been affected by the development of aquaculture. Although salmon accounts for only about 1 percent of the world's commercial fish harvest, it is important because of its perceived quality and its role in the expansion of aquaculture to serve major commercial markets. As Table 1 indicates, farmed salmon has increased its share of total world supply from 5 percent in 1985 to an estimated 30 percent in 1991.

Table 1 — World Salmon Supplies

(thousands of tonnes)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 ^a
Wild salmon	804	677	641	645	730	667	650
Farmed salmon	45	71	85	141	215	287	283
Total salmon	849	748	726	786	945	954	933

^apreliminary data.

Source: J. Mojsej, *Salmon Market Outlook* (Ottawa: Department of Fisheries and Oceans, Economic and Commercial Analysis Report 81, January 1991); and data supplied by the British Columbia Salmon Farmers Association, July 1991.

Herring landings have declined sharply from 97 000 tonnes in 1977 to 16 341 tonnes in 1986. Since then they have recovered somewhat, reaching an estimated 41 000 tonnes in 1989 and 1990.

This variability of the resource influences investment. The industry since 1986 has invested an average of more than \$40 million annually in capital assets, primarily to increase quality control. Approximately half of the industry's investment in 1989 was in company-owned fishing vessels and the balance in processing plants and equipment. Book value of fixed assets increased from \$128 million in 1986 to an estimated \$221 million in 1989. This investment has resulted in sufficient capacity to handle the volumes in years of peak harvest, but leads to high fixed cost allocations in other years. Surplus capacity also exists in the harvesting sector and is also contributing to higher costs of fish supply.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The structural strengths and weaknesses of the Pacific coast fishery processing industry vary by species. The industry's structural strength includes access to a reliable natural



resource because of good management programs. Other strengths are export and inspection regulations, which have resulted in a high-quality product that is recognized internationally. Structural weaknesses stem from the high costs of building to meet the peak requirements of short fishing seasons, the cyclical variability of the resource and the high input costs caused in part by excess fleet capacity.

Canada has relatively little control over world salmon prices. In the past, producers were generally able to sell to the limit of their supply, with some lowering of prices in high-volume years. However, excess inventory occurred in 1991 as a result of near-record production levels in both Alaska and British Columbia. The oversupply situation and a cash-flow problem have resulted in extremely low prices.

Canadian canned salmon is recognized in the marketplace to be superior in quality to competing foreign product and, until recently at least, was frequently sold on an allocation basis so that regular customers received their fair share when supplies were low. At the present time, Canadian canned salmon now tends to be concentrated more in the retail market, relative to the U.S. canned product, which is aimed more at institutional sales.

Resource management is particularly important for salmon species. Salmon are unusually vulnerable to overfishing because the fish can be harvested over the large areas that cover their migratory routes to the spawning grounds. Fishing therefore must be tightly controlled since the salmon fleet has the capacity to devastate spawning runs. Canada shares in the control of the resource through the Pacific Salmon Stock Management Plan and as a signatory to international agreements governing transboundary stocks. The Department of Fisheries and Oceans (DFO) established a Salmonid Enhancement Program in 1977 designed to build the resource through hatchery programs and habitat improvements.

Underutilization of capacity often results in high fixed costs for processing plants. Increasing supplies of aquaculture salmon may help to extend the processing season and lead to the development of a much broader range of salmon products and salmon marketing opportunities, but they will not in the foreseeable future be an economically viable source of supplementary supply for the canneries. Canners now account for the largest share of the salmon subsector's capital assets and 52 percent by value of its output. In some years, unprocessed salmon is imported from Alaska to extend the operating seasons of northern B.C. processors. As salmon aquaculture output increases, the overall utilization of facilities as well as the distribution and marketing infrastructure should improve.

Four of the largest west coast companies have processing operations in the United States, and it is likely that other companies also will have plants abroad to maximize opera-

tional efficiency. Some of these foreign operations are the result of a joint venture with, or an investment in, a Canadian company by a foreign investor who already has international operations. In other cases, Canadian-based multinationals that compete in the global market find strategic advantage in locating in other countries. Some of the large salmon processors are considering future locations in foreign countries that have lower operating costs, access to additional fish supplies and less rigorous standards. Because a modern cannery represents a considerable investment in capital equipment and trained personnel, transferring an operation to a location with lower operating costs may not be economically practical, particularly in times of economic restraint when limited capital is available for investment. However, when decisions regarding replacement or expansion facilities are to be made, the availability of fish and the costs of operation are of primary importance.

Regulations have played an important role in determining the structure of the west coast salmon processing subsector. These regulations required all Canadian fish harvested to be landed for processing in Canada and allowed the export of only top-quality product. However, a panel of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in 1988 ruled that Canada's export restrictions on unprocessed pink and sockeye salmon and herring were inconsistent with the GATT. Following this ruling, Canada has replaced these restrictions with a requirement that, for resource management purposes, 80 percent of Canadian-caught fish must be landed in Canada in 1990 and 75 percent in 1991 and thereafter. Restrictions on the export of unprocessed fish are no longer allowed.

As a result of the GATT panel ruling, continuing access to salmon and herring resources by Canadian processors may be less certain. The industry structure is now undergoing changes to adjust to the new rules. The industry questions the quality provisions of export product regulations and is requesting that, in addition to premium quality, processors should also be able to offer graded quality more suited to competitive standards in the various markets. The position taken by some members of the industry is that any quality factor that does not affect health and safety should be a negotiable part of the sales contract rather than a requirement of Canadian law. Nevertheless, the regulations do assure importers of Canadian fish products of consistently high standards.

Herring landings vary substantially. As a result, the B.C. herring subsector has overcapacity in both processing and harvesting. However, actual production is in balance with the requirements of a clearly delineated market, and this situation is expected to continue for the next few years. B.C. processors have the technology to process herring roe to the high standards demanded by the Japanese. In contrast, the United States



ships most of its product as frozen round herring, with the roe being extracted in lower-wage countries such as the Republic of Korea, China or Japan.

In both the groundfish and shellfish subsectors, the B.C. fishery processing industry has the advantage of proximity to a large market in the northwestern United States, and benefits from a growing consumer acceptance of seafood.

Trade-Related Factors

Although Canada's per-capita consumption of seafood products is above the world average, Canada's fishery processors depend on export markets for survival. Those markets have been successfully maintained by the east coast, west coast and freshwater commercial fisheries. Total Canadian fishery exports as a percentage of shipments value fluctuated between 74 and 88 percent during the period 1984 to 1990. Maintaining this position will depend on the level of fish stocks, on reduction and elimination of tariffs and non-tariff barriers (NTBs), on fluctuations in foreign exchange rates and on competitive pressures from other suppliers.

Tariffs and trade restrictions vary both by market and by product. For example, Canadian canned salmon faces a 5.5 percent duty in the EC, while frozen product is dutiable at 2 percent. Canadian herring roe exported to Japan in extracted form, packed in brine, faces a 12 percent duty. However, the Japanese tariff on frozen round herring and frozen roe is less than 6 percent. This favours Japanese importation of Alaskan product, which is normally exported roe-in (roe that is still in the herring). In the Japanese market, frozen salmon is subject to a 3 percent duty and salmon roe faces a 5 percent duty.

Canada's export position is influenced by a combination of regulatory and marketing policies. The most important measures are the tariff structures of Canada's customers and potential customers. All of Canada's trading partners maintain tariffs and NTBs to some extent. Japan, for example, sets import quotas for food herring and roe herring. For some products, the EC has a reference price system to protect its own fish harvesters. This barrier essentially eliminates price as a marketing strategy, even when a lower price is justified by lower production costs.

Other NTBs relate to labelling, product standards or health and safety controls. Unfairness arises when regulations are enforced in a manner that places imported products at a disadvantage. Perishable fish products, for example, may be quarantined by customs until microbiological examinations have been completed, by which time the product may have spoiled.

Imported product is sometimes tested under a stricter protocol than that applied to domestic product or is judged by an inappropriate standard. Imports of frozen and smoked salmon into Australia are prohibited or restricted by NTBs that

forbid the import of uncooked fish. Australia is an important market for canned salmon and would probably be a major market for frozen and smoked salmon if the import restrictions were not in place. New Zealand, another important salmon market, also has restrictions on imports of frozen and smoked salmon. Negotiations to have these restrictions removed in both countries are currently under way.

Most west coast groundfish products are exported to the U.S. market in fresh form. Groundfish exports to Japan are subject to quota restrictions and significant tariff protection. In the EC, Pacific halibut faces a tariff rate nearly double the rate applied to imports of the Atlantic species. The United Kingdom is the major market for this product.

Changes in the organization and trading practices of the EC following the economic integration of the member countries on 1 January 1993 are generally regarded as favourable for west coast fishery processing. The establishment of common standards and trading regulations will simplify trade with the EC. The possible admission of additional countries to EC membership may give them a competitive advantage as suppliers, but this advantage will be lessened by the increasing global scarcity of the more popular groundfish species. The possible establishment of large multinational buyer groups within the EC may make it more difficult for small suppliers to negotiate favourable terms.

Prior to the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) on 1 January 1989, tariffs on west coast seafood and marine products exported to the United States were low or zero for most unprocessed fish, but up to 30 percent for some processed items. Approximately \$444 million or 32 percent of Canadian exported seafood products were subject to U.S. duty. Correspondingly, approximately \$40 million or 15 percent of seafood products imported from the United States were subject to Canadian duty. High tariffs had discouraged Canadian exports of some highly processed products, leading some Canadian companies to establish processing facilities in the United States.

As of 1 January 1993, tariffs on processed seafood and marine products traded between Canada and the United States have been eliminated. Their removal helps Canadian fishery processors increase their market opportunities in the United States, their major export market, and gives them a competitive edge in the U.S. market over major competitors from Norway, Denmark and Iceland. Table 2 summarizes the main elements and impacts of the FTA.

Several other elements of the FTA also benefit the industry. The FTA binational dispute settlement mechanism for antidumping and countervailing duty cases is particularly important. It places an emphasis on consultation and dispute resolution but includes the option of binding arbitration. U.S. countervailing and antidumping laws as well as associated



rules and definitions have sometimes been interpreted in a way that limited the access of Canadian fish products to the U.S. market. However, with U.S. countervailing and antidumping findings subject to review by a binational panel, Canadian exporters are assured that cases will be subject to impartial review on a timely basis.

The FTA is silent on the question of existing B.C. laws and regulations on the export of unprocessed fish. However, the federal export restriction, which was the subject of the GATT panel review, was also challenged under the FTA, and its impact is currently being evaluated under the FTA's dispute settlement mechanism. Following the release of the panel report, Canada is working within the GATT framework to seek a bilateral resolution of this matter with the United States. The federal government is committed to protecting the interests of the B.C. fishery processing industry and will be continuing full consultation with the industry and the B.C. government.

Canada and the United States have both agreed not to introduce quantitative trade restrictions except in accordance with the GATT. If one country takes export measures for short supply or conservation reasons, export licences must be issued up to the share traditionally shipped to the other party.

The governments of both countries have agreed to maintain regulations to protect human, animal and plant life. Consistent with the need for technical regulations and standards as well as the need to facilitate commerce, both countries are working to harmonize technical regulations. They have agreed not to use these technical standards to restrict trade in fishery products. This agreement is important because U.S. technical standards created through regulations have impaired some Canadian fishery exports in recent years. The continued use of technical standards that have the effect of restricting trade will be subject to the binational dispute settlement process. The removal of such technical barriers would enhance Canadian exports of fish to the United States.

Foreign investment elements of the FTA give equal treatment under future laws for foreign and domestic investors and firms of both countries. Foreign investment can improve the viability and competitiveness of the processing industry through the injection of equity capital, a more secure and diversified access to markets, technology transfer and the creation or maintenance of employment.

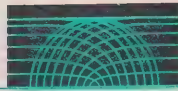
The powers of the Minister of Fisheries and Oceans to ensure that Canadians obtain benefits from our fisheries resources remain intact. The FTA protects the current Canadian policy of restricting foreigners to a minority ownership of licensed Canadian vessels or of companies that own licensed vessels or hold enterprise allocations. There are no provisions in the FTA to permit direct or indirect access to Canadian stocks by U.S. fishing vessels. Moreover, Canadian government policies for granting foreign access to Canada's fishing zone remain intact, including policies applying to "over the side" sales (direct sales by Canadian fish harvesters to foreign buyers).

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States completed the negotiation of a North American Free Trade Agreement (NAFTA). The Agreement, when ratified by each country, will come into force on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years, with a small number being eliminated over 15 years. It will immediately eliminate Mexican tariffs on crabs, haddock and dried smoked fish. There will be a five-stage phase-out of tariffs on oysters as well as prepared and processed fish. The NAFTA will also eliminate most Mexican import licensing requirements and open up major government procurement opportunities in Mexico. It will also streamline customs procedures, and make them more certain and less subject to unilateral interpretation. Further, it will liberalize Mexico's investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses in the NAFTA will liberalize trade in a number of areas including land transportation and other service sectors. The NAFTA is the first trade agreement to contain provisions for the protection of intellectual property rights. The NAFTA also clarifies North American content rules and obliges U.S. and Canadian energy regulators to avoid disruption of contractual arrangements. It improves the dispute settlement mechanisms contained in the FTA and reduces the scope for using standards as barriers to trade. The NAFTA extends Canada's duty drawback provisions for two years, beyond the elimination provided for in the FTA, to 1996 and then replaces duty drawback with a permanent duty refund system.

Table 2 — FTA Impact on Seafood and Marine Products

Agreement Element	Economic Impact
Tariff elimination	significant benefits from increased value-added processing
Binational panel	significant safeguard for fish exports
Quantitative restrictions	no major change
Technical barriers to trade	increased exports over time
Foreign investment	immediate competitiveness benefits from increased investment
Overall agreement	greater access to the U.S. market



Technological Factors

Seasonality in fishery harvesting and processing has contributed to the evolution of the industry's product mix. In the early years of the industry, surplus product was preserved by salting, drying or smoking. Although these processes are still used for special niche markets (smoking being a particularly important one), canning became the preservation technology of choice. Even after the introduction of freezing as an additional preservation technology, canned salmon held its place not only as a residual product in times of surplus but also as an appetizing, convenient product in its own right. On the other hand, new distribution technologies, new consumer needs and aquaculture's promise of year-round fresh fish availability presents opportunities for market expansion in other product areas.

The Pacific coast fishery processors are among the most advanced in the world in the development and adoption of new technology related to the health and safety of their products. Although the basic operations of the salmon canning process have remained virtually unchanged over the past 100 years, the industry is in the forefront when it comes to adopting improved equipment to make the process more efficient and production less costly. Availability of capital has been a limiting factor in the application of some of the more sophisticated high-technology innovations. The industry has also been a world leader in the development and adoption of product health and safety measures, and Canadian salmon is recognized internationally as a safe, reliable and wholesome food. The result is operations that are as efficient and cost-effective as possible, given the seasonal availability of the raw material.

Where the industry may have fallen short of its potential in the past has been in the development and marketing of new and diversified products. Traditional semiprocessed commodities, such as frozen cod blocks or staples such as canned salmon, exhibited little differentiation from offerings by international competitors, and enjoyed no competitive advantage other than price or the supplier's reputation for quality and reliability of service. For products with a ready market, there was little recognized need to offer anything different. The technical and marketing resources to support any changes were not in place, so attempts at innovation were limited.

The technical support for marketing of fish products now is changing. New aquaculture and biotechnology developments have the potential to control the attributes of fish to satisfy expanding market needs. To help stabilize resource availability for products, regulations now permit individual quotas to be transferable, and the DFO's Enterprise Allocation Program allows quota holders to schedule their harvest to coincide with demand.

Competition for markets, both from other fish producers and from other protein sources, is becoming more intense and more sophisticated. While the traditional resource-driven approach to marketing is still common throughout the industry, a market-responsive approach is gaining momentum among the more progressive companies.

In the face of such changes in the trading environment, it is probable that some markets will be lost or at least will become much more competitive, and new markets will be needed. There is a growing recognition within the industry that a greater variety of prepared convenience products must be provided if the customer base for salmon and other fish and shellfish products is to be broadened. The higher incidence of fish sales among hotel and restaurant customers relative to sales for home consumption suggests that inexperience in preparation, not poor acceptance of the eating quality of the product itself, is the deterrent to increased home consumption. An example of positive market response and acceptance has occurred in the area of fish-based main course dishes requiring only simple microwave oven preparation.

Under the Seafood and Marine Products Sector Campaign launched in 1990 by Industry, Science and Technology Canada (ISTC), a number of initiatives with a bearing on the west coast fishery processing industry are being undertaken. Of direct interest to the industry is a project to support research and development (R&D) efforts to further improve roe quality, explore product diversification opportunities and reduce production costs. In addition, the Campaign is supporting industry-driven establishment of R&D networks and consortia within Canada and abroad to facilitate the development and acquisition of fisheries-related technology (see "Sectoral Studies and Initiatives" on page 16).

Other Factors

The DFO issues fishing licences to conserve stocks and allocate the harvest. Because herring roe is an important end product, balance must be maintained to ensure a sustained herring resource. As a result, the herring harvest is very closely controlled.

Implementation of the Salmonid Enhancement Program and the negotiation of a bilateral agreement between the United States and Canada on salmon management are critical elements in the conservation of the salmon resource. In the case of salmon aquaculture, various regulatory and jurisdictional questions are under discussion. Their resolution is necessary to facilitate and maintain control over habitat utilization and disease prevention procedures.

Fishery processing plants are licensed by the provincial government, but inspection for interprovincial or export trade is a federal government responsibility carried out by the DFO.



This system of federal regulation and implementation has helped to give Canadian fish a high-quality image in international markets. In some other countries, regulations and their enforcement are less strict or even voluntary, so processors willing to sacrifice premium quality may have a cost advantage.

DFO policy prohibits the granting of fishing licences to any firm with more than 49 percent foreign ownership of equity. This restriction limits foreign investment in processing firms that also hold fishing licences.

Evolving Environment

Future demand for fishery products will depend on changing tastes, health considerations, income growth, the price and marketing activities related to alternative protein sources as well as the marketing skills of the industry. Availability and management of the resource will also remain key issues.

Accurate salmon resource projections are difficult to make because of the conflicting influences of habitat change, natural breeding cycles and changes in environmental conditions. Nevertheless, extensive measures to rebuild salmon stocks are under way and overall landings are expected to trend upward as a result. The commercial salmon fishery faces competition for the resource from the Aboriginal and sport fisheries. The many unresolved Aboriginal claims in British Columbia could lead to litigated or negotiated settlements, leaving commercial processors' access to the fishery uncertain. However, continued access by northern B.C. processors to Alaskan fish will secure their position in the industry.

It is too early to judge the impact of the GATT panel ruling on the effectiveness of the Canadian regulations because landings in 1990 and 1991 were so heavy that no processor went short. It is expected that the full impact of the GATT ruling will not be felt for three or four years. However, in 1990, at least one large U.S. salmon canner was establishing a buying network in Canada, and some Canadian companies were considering the establishment of plants in the state of Washington when their current facilities in British Columbia need to be replaced. However, considering that a freely made business decision generally favours the lowest-cost option, the ongoing realignment of exchange rates, wage rates and energy costs may lessen the problem. Aquaculture production can also be expected to relieve the supply pressure, especially for higher-quality products.

Competition will increase from European and Norwegian salmon aquaculture production. Norwegian salmon production increased to 162 417 tonnes in 1990, compared with 80 000 tonnes in 1988 and only 8 400 tonnes in 1981. Indications, based on smolt (juvenile salmon) deliveries from hatcheries, are that Norwegian production will decrease during the early 1990s until markets further expand. Aquaculture of a number of shellfish species is well established and is becoming a significant component of west coast commercial fishery processing.

Roe herring are being harvested to the limit of the supply that prudent resource management allows. There is a reasonable balance between supply and demand at present, which is not expected to change in the next two to three years.

In the absence of export restrictions on herring, B.C. processors may lose some of the herring resource. It may be bid away by U.S. firms, who would sell it to Japan in roe-in form, or by the Japanese, who would do their own processing. A major project under ISTC's Seafood and Marine Products Sector Campaign has been initiated to address this possibility. Its objective is to establish and maintain a competitive edge in quality and in cost of production.

The FTA is unlikely to affect trade in canned salmon, because the United States is not a major destination for this product. Although the U.S. tariff on salmon canned in oil was relatively high, its removal will have little effect because the most widely accepted product form is salmon canned without any additive except salt. Tariffs on the latter were low and equal in Canada and the United States, so their removal is unlikely to have a significant impact.

The removal of tariffs on smoked salmon under the FTA and NAFTA may provide some advantage to B.C. salmon producers who are looking for new markets for value-added products as their production expands. However, they also face NTBs related to the application of inspection procedures. Tariffs in the United States for groundfish and shellfish did not significantly affect trade patterns, so FTA tariff reduction will not have a large impact on these industries.

Herring roe and smoked salmon are the most common products of small firms but, because of the large ethnic population along the west coast, they also find markets for products appealing to East Asian cultures. Many products and cuisines now popular in other parts of North America (such as surimi-based³ specialties) established their first occidental market foothold in Vancouver and the large Pacific coast cities of the United States.

³Surimi is a form of fish paste traditionally used in Japan as the base for a wide range of food products.



Underutilized and commercially undeveloped species play a different role on the Pacific coast from that on the Atlantic. A number of species are not harvested on the Atlantic coast because of their low market value relative to the cost of production. Most Pacific species having a large biomass are fully exploited, with notable exceptions being Pacific hake, flying squid and marine plants such as algae and kelp. Although Pacific hake became an underutilized species when Eastern European buyers withdrew from the market, Canadian companies developed the new technology necessary to permit them to process this species themselves, so it is now being fully utilized. Canadian processors are developing the technology to use hake to manufacture surimi.

Commercial applications are also being investigated or developed for a number of other fish and shellfish. These are generally niche market products created by small entrepreneurial businesses. For example, the geoduck clam was virtually unknown as a commercial species 15 years ago, but now is a recognized component of Canada's fishery exports.⁴

The fishery processing industry shares in the growing public concern for protection of the quality of the environment. Fishery processing has always produced inedible waste. The herring carcasses that remain after their roe has been extracted are a particularly challenging problem, because they are no longer suitable for food use, and the very short season makes it unfeasible to establish economic production facilities for making other products from them. In the past, the choice between dumping and conversion of this material to a by-product was governed largely by economics. Now, the emphasis is on development of by-product opportunities and process modifications to reduce the amount of unsalable material. Fish meal for use in fertilizers or animal feeds has been a popular outlet for fishery processing waste, and the growing aquaculture industry has added to the demand for a high-quality fish meal. For more information, see the industry profile titled *Fish Meal and Fish Oil*. Because of variable quality and irregular supplies, Canadian fishery processing plants do not produce the consistently high quality of feed needed by the aquaculture industry. Current research, if successful, not only would assist waste management efforts, but also would reduce the dependence of the aquaculture industry on imported meal. Biotechnology industries are currently investigating waste management opportunities.

Competitiveness Assessment

Overall, Canadian salmon processing is competitive. Salmon processors have adapted to dynamic market conditions and generally sell to the limit of their supply. Although there is pressure at the premium end of the frozen salmon market from Chilean and Norwegian aquaculture-raised salmon and at the low end of the market from huge volumes of Alaskan salmon, Canada should be able to hold or to increase existing export markets, in which it has a good reputation for quality and a traditional market presence. Rationalization of the fleet may be important over the long term if Canada is to maintain its competitiveness. Development of Canadian salmon aquaculture will also improve the Canadian competitive position by allowing the industry to meet a broader range of market opportunities.

The B.C. herring subsector is in a strong competitive position because of its dominant supplier position in the high-value Japanese salted herring roe market. It is expected that this situation will continue for the foreseeable future, although continued rigorous management of the herring resource will be required to ensure a reasonable balance of supply and demand. New roe products made from Atlantic roe herring seem to be expanding the total roe market, rather than displacing the B.C. product in its traditional markets.

The Pacific groundfish processing subsector should continue to benefit from market growth trends, particularly for fresh fish in the United States, while the shellfish subsector will continue to be competitive in both domestic and export markets.

Overall, the FTA and NAFTA are expected to have a positive impact on exports of west coast fishery products to the United States and Mexico through the elimination of tariffs.

For further information concerning the subject matter contained in this profile or on the ISTC initiative listed on page 16, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Seafood and Marine Products — West Coast
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 941-4263
Fax: (613) 941-3776

⁴Suggestions on other underutilized species can be found in the *Market Study for Underutilized Species: Focusing on the Asian Ethnic Market in North America*, a study conducted for the Canadian Association of Fish Exporters (CAFE) under the Seafood and Marine Products Sector Campaign of ISTC, Ottawa, April 1991 (see "Sectoral Studies and Initiatives" on page 16).



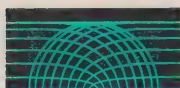
PRINCIPAL STATISTICS

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Canada Total							
Establishments ^a	397	390	404	414	453	472	460
Employment ^a	24 372	26 964	28 934	31 171	31 086	30 498	27 617
Shipments ^b							
(\$ millions)	1 980	2 476	2 956	3 146	3 340	3 225	3 303
(thousands of tonnes)	699	792	804	860	881	899	957
Landed value ^b (\$ millions)	902	1 131	1 358	1 648	1 628	1 496	1 509
Landings ^b (thousands of tonnes)	1 284	1 446	1 513	1 568	1 653	1 606	1 647
West Coast							
Establishments ^c	49	47	47	48	59	62	57
Employment ^c	2 972	3 695	3 788	4 156	4 447	3 620	4 388
Shipments ^b							
(\$ millions)	467	728	767	798	956	946	952
(thousands of tonnes)	126	158	174	219	207	224	244
Landed value ^b (\$ millions)	243	378	402	442	534	454	478
Landings ^b (thousands of tonnes)	169	214	222	251	266	283	305

^aSee *Food Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250, annual (SIC 1021, fish products industry). Data exclude small enterprises as well as enterprises engaged solely in aquaculture.

^bData on shipments, landed value and landings are from Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual. Pacific coast figures were provided by the Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, Province of British Columbia. Data exclude aquaculture.

^cSee *Food Industries: Fish Products Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250B, annual (SIC 1021, fish products industry).



TRADE STATISTICS, CANADA TOTAL^a

	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
Exports							
(\$ millions)	1 597	1 859	2 433	2 773	2 701	2 401	2 626
(thousands of tonnes)	511	556	595	588	617	601	625
Domestic shipments							
(\$ millions)	383	617	523	373	639	824	677
(thousands of tonnes)	188	236	209	272	264	298	332
Imports ^c							
(\$ millions)	491	496	616	697	737	787	731
(thousands of tonnes)	135	136	152	177	176	203	199
Canadian market							
(\$ millions)	874	1 113	1 139	1 070	1 376	1 611	1 408
(thousands of tonnes)	323	372	361	449	440	501	531
Exports (% of shipments value)	81	75	82	88	81	74	80

^aExport and import data are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual. Data include all commercial fish and shellfish products and other marine products (e.g., marine plants) but exclude aquaculture.

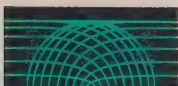
^bIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^cData include fish caught by other countries and imported for processing in Canada.

	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
United States	56	54	51	52	47	47	52
European Community	4	8	8	6	6	4	5
Other European countries	5	2	2	1	2	3	2
Central and South America	8	10	7	9	9	8	7
Japan	7	7	7	6	6	4	3
Other	20	19	25	26	30	34	31

^aData are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.



DESTINATIONS FOR EXPORTS, CANADA TOTAL (1984-1990)

	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
United States	61	61	59	59	52	54	55
European Community	13	14	15	16	17	16	18
Other European countries	3	2	2	2	3	3	3
Central and South America	4	3	3	3	3	3	1
Japan	15	17	18	17	22	21	20
Other	4	3	3	3	3	3	3

^aData are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

REGIONAL DISTRIBUTION, CANADA TOTAL (1990)

	East Coast ^a	West Coast	Freshwater
Establishments ^b (% of total)	82	12	6
Employment ^b (% of total)	80	16	4
Shipments ^c (% of total)	67	29	4

^aAtlantic data include Quebec.

^bSee *Food Industries: Fish Products Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250B, annual (SIC 1021, fish products industry).

^cSee *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, Department of Fisheries and Oceans, annual.

MAJOR FIRMS, WEST COAST

Name	Country of ownership	Locations of major plants
Bella Coola Fisheries Ltd.	Canada	Delta, British Columbia
British Columbia Packers Ltd.	Canada	Richmond, British Columbia Prince Rupert, British Columbia
Canadian Fishing Company Ltd.	Canada	Vancouver, British Columbia
Lions Gate Fisheries Ltd.	Canada	Delta, British Columbia
J.S. McMillan Fisheries Ltd.	Canada	Vancouver, British Columbia Prince Rupert, British Columbia
Ocean Fisheries Ltd.	Canada	Vancouver, British Columbia
Prince Rupert Fishermen's Co-Operative Association	Canada	Prince Rupert, British Columbia



INDUSTRY ASSOCIATIONS

British Columbia Salmon Farmers Association
Suite 506, 1200 West Pender Street
VANCOUVER, British Columbia
V6E 2S9
Tel.: (604) 682-3077
Fax: (604) 669-6974

British Columbia Salmon Marketing Council
Suite 625, 5960 No. 6 Road
RICHMOND, British Columbia
V6V 1Z1
Tel.: (604) 273-4213
Fax: (604) 273-0500

Canadian Association of Fish Exporters (CAFE)
Suite 602, 71 Bank Street
OTTAWA, Ontario
K1P 5N2
Tel.: (613) 232-6325
Fax: (613) 232-7697

Fisheries Council of British Columbia
Suite 706, 1155 Robson Street
VANCOUVER, British Columbia
V6E 1B5
Tel.: (604) 684-6454
Fax: (604) 684-5109

Fisheries Council of Canada
Suite 806, 141 Laurier Avenue West
OTTAWA, Ontario
K1P 5J3
Tel.: (613) 238-7751
Fax: (613) 238-3542

SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

For further information on the following initiative, contact Industry, Science and Technology Canada (see address on page 12).

Seafood and Marine Products Sector Campaign

In 1990, Industry, Science and Technology Canada (ISTC) launched a Seafood and Marine Products Sector Campaign. Sector campaigns are initiatives by ISTC conducted jointly with the private sector, other levels of government and other federal departments to improve the long-run international competitiveness of industry sectors. The Seafood and Marine Products Sector Campaign contains initiatives related to the development of markets, technology, aquaculture and human resources.

For copies of the studies and VHS videotapes prepared under this Campaign, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Seafood and Marine Products Directorate
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2926
Fax: (613) 941-3776





Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Pour de plus amples renseignements sur l'initiative suivante, communiquer avec ISTC (voir l'adresse à la page 14).

Campagne sectorielle sur les produits de la mer

En 1990, ISTC lançait une Campagne sectorielle sur les produits de la mer, portant sur le développement des marchés, de la technologie, de l'aquaculture et des ressources humaines. Menées en collaboration avec le secteur privé, d'autres ordres de gouvernement et divers ministères fédéraux, les campagnes sectorielles d'ISTC visent à accroître la compétitivité sectorielle à long terme de l'industrie.

Pour obtenir un exemplaire des études ou de la bande vidéo (VHS) préparée dans le cadre de cette campagne ou pour tout renseignement sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Attention : Direction des fruits de mer et des produits marins
235, rue Queen
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2926
Télécopieur : (613) 941-3776

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

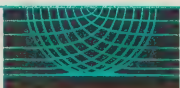
British Columbia Salmon Farmers Association
1200, rue Pender ouest, bureau 506
VANCOUVER (Colombie-Britannique)
V6E 2S9
Tél. : (604) 682-3077
Télécopieur : (604) 669-6974

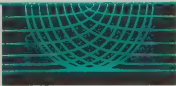
British Columbia Salmon Marketing Council
5960, chemin n° 6, bureau 625
RICHMOND (Colombie-Britannique)
V6V 1Z1
Tél. : (604) 273-4213
Télécopieur : (604) 273-0500

Association canadienne des exportateurs de poisson
71, rue Bank, bureau 602
OTTAWA (Ontario)
K1P 5N2
Tél. : (613) 232-6325
Télécopieur : (613) 232-7697

Conseil canadien des pêches
141, avenue Laurier ouest, bureau 806
OTTAWA (Ontario)
K1P 5J3
Tél. : (613) 238-7751
Télécopieur : (613) 238-3542

Le Conseil des pêcheries de la Colombie-Britannique
1155, rue Robson, bureau 706
VANCOUVER (Colombie-Britannique)
V6E 1B5
Tél. : (604) 684-6454
Télécopieur : (604) 684-5109





RÉPARTITION RÉGIONALE, CANADA (1990)

	Côte Est ^a	Côte Ouest	Intérieur
Établissements ^b (% du total)	82	12	6
Emploi ^b (% du total)	81	15	4
Expéditions ^c (% du total)	67	29	4

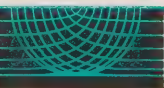
^a Les données sur l'Atlantique s'appliquent également au Québec.

^b Voir *Industries des aliments : industrie de la transformation du poisson*, n° 32-250B au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson).

^c Voir *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, annuel, du ministère des Pêches et des Océans.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS, CÔTE OUEST

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Bella Coola Fisheries Ltd.	Canada	Delta (Colombie-Britannique)
British Columbia Packers Ltd.	Canada	Richmond (Colombie-Britannique)
Canadian Fishing Company Ltd.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
Lions Gate Fisheries Ltd.	Canada	Delta (Colombie-Britannique)
J.S. McMillan Fisheries Ltd.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
Ocean Fisheries Ltd.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
Prince Rupert Fishermen's Co-Operative Association	Canada	Prince Rupert (Colombie-Britannique)



^aCes données proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées de la publication suivante du ministère des Pêches et des Océans : *Les pêches canadiennes — sommaire statistique, annuel*.
^bBien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des importations, mais aussi le changement de système de classification.

	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
États-Unis	56	54	51	52	47	47	52
Communauté européenne	4	8	8	6	6	4	5
Autres pays européens	5	2	2	1	2	3	2
Amérique centrale et Amérique du Sud	8	10	7	9	9	8	7
Japon	7	7	7	6	6	4	3
Autres pays	20	19	25	26	30	34	31

^aCes données proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées de la publication suivante du ministère des Pêches et des Océans : *Les pêches canadiennes — sommaire statistique, annuel*.
^bBien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des exportations, mais aussi le changement de système de classification.

	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
États-Unis	61	61	59	59	52	54	55
Communauté européenne	13	14	15	16	17	16	18
Autres pays européens	3	2	2	2	3	3	3
Amérique centrale et Amérique du Sud	4	3	3	3	3	3	1
Japon	15	17	18	17	22	21	20
Autres pays	4	3	3	3	3	3	3

STATISTIQUES COMMERCIALES, CANADA^a

	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
Exportations (millions de \$)	1 597	1 859	2 433	2 773	2 701	2 401	2 626
(milliers de tonnes)	511	556	595	588	617	601	625
Expéditions intérieures (millions de \$)	383	617	523	373	639	824	677
(milliers de tonnes)	188	236	209	272	264	298	332
Importations ^c (millions de \$)	491	496	616	697	737	787	731
(milliers de tonnes)	135	136	152	177	176	203	199
Marché canadien (millions de \$)	874	1 113	1 139	1 070	1 376	1 611	1 408
(milliers de tonnes)	323	372	361	449	440	501	531
Exportations (% de la valeur des expéditions)	81	75	82	88	81	74	80

^a Les données sur les exportations et les importations proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées de la publication

suiwante du ministère des Pêches et des Océans : *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, annuel. Les données portent sur tous les produits de la pêche commerciale, y compris les mollusques et les crustacés ainsi que les autres produits marins comme les plantes marines, mais ne font pas état de la production du secteur de l'aquaculture.

^b Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises

(SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations canadiennes pour le commerce international (CICCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous appelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de ces années.

^c Les données portent également sur les prises d'autres pays et importées au Canada pour y subir une transformation.

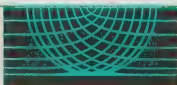
PRINCIPALES STATISTIQUES

Canada	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Établissements ^a	397	390	404	414	453	472	460
Emploi ^a	24 372	26 964	28 934	31 171	31 086	30 498	27 617
Expéditions ^b (millions de \$)	1 980	2 476	2 956	3 146	3 340	3 225	3 303
(milliers de tonnes)	699	792	804	860	881	899	957
Valeur des débarquements ^b (millions de \$)	902	1 131	1 358	1 648	1 628	1 496	1 509
Débarquements ^b (milliers de tonnes)	1 284	1 446	1 513	1 568	1 653	1 606	1 647
Côte Ouest							
Établissements ^c	49	47	47	48	59	62	57
Emploi ^c	2 972	3 695	3 788	4 156	4 447	3 620	4 388
Expéditions ^b (millions de \$)	467	728	767	798	956	946	952
(milliers de tonnes)	126	158	174	219	207	224	244
Valeur des débarquements ^b (millions de \$)	243	378	402	442	534	454	478
Débarquements ^b (milliers de tonnes)	169	214	222	251	266	283	305

^aVoir *Industries des aliments*, n° 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson). Les données ne font pas état des activités des petites entreprises ni de celles qui s'occupent exclusivement d'aquaculture.

^bLes données sur les expéditions, la valeur des débarquements et les débarquements proviennent de la publication suivante du ministère des Pêches et des Océans : *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, annuel. Les données sur la côte Ouest ont été fournies par le ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation de la Colombie-Britannique. Ces données ne font pas état de la production du secteur de l'aquaculture.

^cVoir *Industries des aliments* : *industrie de la transformation du poisson*, n° 32-250B au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson).





Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur les études et les initiatives sectorielles d'ISTC (voir la page 19), s'adresser à la

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Attention : Produits de la pêche — Côte ouest
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 941-4263
Télécopieur : (613) 941-3776

de la ressource et de l'irrégularité des approvisionnements, les usines canadiennes ne peuvent pas toujours assurer la qualité qu'exigent les aquaculteurs. Les recherches en cours, si elles sont probantes, non seulement contribueront à la gestion des déchets, mais aussi permettront de réduire la dépendance de l'aquaculture à l'égard des produits importés. En outre, les recherches en biotechnologie se poursuivent afin de mettre au point des méthodes de gestion des déchets.

Évaluation de la compétitivité

Dans l'ensemble, le saumon traité par les usines canadiennes est concurrentiel. Ces dernières se sont adaptées au marché et, en général, elles réussissent à écouler leurs stocks. Même s'il y a une forte demande pour le saumon surgelé de qualité supérieure provenant des viviers norvégiens et chiliens ainsi que pour d'énormes volumes de saumon de l'Alaska, cette industrie canadienne devrait pouvoir conserver ou accroître la part des marchés d'exportation qu'elle occupe depuis longtemps en raison de la qualité de ses produits. La rationalisation des flottilles de pêche peut, à la longue, être importante pour le maintien de la compétitivité du Canada. L'expansion de la salmoniculture pourrait consolider la compétitivité de cette industrie en lui offrant de nouveaux débouchés.

Le sous-secteur du hareng de la Colombie-Britannique, principal fournisseur de rogne de première qualité sur le marché japonais de la rogne salée de hareng, est concurrentiel. Il devrait continuer de l'être, mais cela dépendra du contrôle des réserves de harengs afin de maintenir un équilibre raisonnable entre l'offre et la demande. Les nouveaux dérivés de la rogne, notamment ceux qui sont faits à partir de rogne de hareng de l'Atlantique, semblent élargir le marché total de la rogne sans supplanter la production de la Colombie-Britannique. Le sous-secteur du poisson de fond du Pacifique devrait continuer de bénéficier de l'expansion du marché, surtout pour le poisson frais exporté aux États-Unis, tandis que la production canadienne de mollusques et de crustacés restera concurrentielle, à la fois sur les marchés intérieur et extérieur. Dans l'ensemble, l'élimination des droits de douane prévue dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA devrait avoir une incidence positive sur les exportations des produits de la pêche de la côte Ouest vers les États-Unis et le Mexique.



Sur cette dernière, certaines espèces ne sont pas pêchées en raison de leur faible valeur marchande comparativement aux coûts de production. En revanche, la majorité des espèces provenant du Pacifique et dont la biomasse est considérable, est très en demande, sauf le merlu du Pacifique, l'encornet géant et les plantes marines comme les algues et le varech. Même si le merlu du Pacifique fait partie des espèces sous-utilisées depuis que les acheteurs d'Europe de l'Est se sont retirés de ce marché, certaines sociétés canadiennes ont mis au point la technologie nécessaire pour transformer elles-mêmes cette espèce afin de l'exploiter à fond. Les producteurs canadiens ont également entrepris de mettre au point des techniques leur permettant d'utiliser le merlu pour fabriquer le *surimi*.

Les entreprises canadiennes s'intéressent également aux applications commerciales d'autres espèces de poisson ainsi qu'à celles des mollusques et des crustacés. Il s'agit habituellement de produits créés par les petites entreprises pour percer sur certains créneaux du marché. Ainsi, la glycémie, variétés de palourde pratiquement inexistante sur les marchés il y a à peine 15 ans, est maintenant reconnue comme faisant partie des produits d'exportation de l'industrie canadienne de la pêche⁴.

L'industrie de la transformation du poisson partage les préoccupations des consommateurs sur la protection de l'environnement. La transformation du poisson a toujours produit des déchets non comestibles. Les carcasses de hareng, après l'extraction de la roque, posent un problème particulier parce qu'elles ne sont plus d'aucune utilité, et que la courte durée de la saison ne permet pas de construire des installations rentables pour en faire des produits dérivés. Jusqu'à présent, des considérations d'ordre économique ont poussé les entreprises à opter entre l'expédition de ces carcasses vers les décharges publiques ou leur conversion en produits dérivés. Aujourd'hui, on préfère cette dernière solution de même que la mise au point des méthodes de transformation qui permettent de réduire la quantité de produits invendables. Les déchets résultant de la transformation du poisson servent de plus en plus à fabriquer la farine utilisée comme fertilisant ou supplément alimentaire pour les animaux, et l'expansion de l'aquaculture a fait augmenter la demande de farine de poisson de qualité supérieure. (Pour de plus amples renseignements à ce sujet, voir le profil intitulé *Farine et huile de poisson*.) Toutefois, en raison de la qualité variable

En Colombie-Britannique, en l'absence de restrictions à l'exportation du hareng, les usines de transformation pour-raient perdre une partie de leurs ressources. Des entreprises américaines pourraient s'emparer pour les revendre au Japon avec la roque et les Japonais pourraient lancer leurs propres entreprises. Un projet d'envergure a justement été lancé par l'ISTC dans le cadre de sa Campagne sectorielle sur les produits de la mer afin d'envisager la marche à suivre advenant cette éventualité. Ce projet vise à assurer la compétitivité de l'industrie canadienne au chapitre de la qualité et des coûts de production.

Il est peu probable que l'ALE influe sur le commerce du saumon en conserve, car les États-Unis ne constituent pas un débouché important pour ce produit. Bien que les droits de douane américains sur le saumon en conserve à l'huile soient relativement élevés, leur abolition aura peu d'effet, car c'est le saumon en conserve sans huile ni autre additif, à l'exception du sel, qui se vend le mieux. Comme les droits sur ces produits sont faibles et identiques, au Canada et aux États-Unis, leur élimination a peu de chances d'avoir des répercussions notables.

L'ALE et l'ALENA prévoient l'élimination des droits sur le saumon fumé, ce qui pourrait avantager les salmoniculteurs de la Colombie-Britannique à la recherche de nouveaux débouchés pour les produits à valeur ajoutée résultant de la diversification de leur produits. Cependant, ces salmoniculteurs devront faire face aux barrières non douanières liées à l'application des critères d'inspection. Les droits de douane en vigueur aux États-Unis pour le poisson de fond, les mollusques et les crustacés n'ont pas eu d'influence sensible sur les échanges commerciaux; la réduction des droits en vertu de l'ALE n'aura donc pas d'effet important sur ces industries. En règle générale, les petites entreprises se spécialisent dans la production de roque de hareng et de saumon fumé; mais, en raison de la présence d'importants groupes ethniques le long de la côte Ouest, elles mettent aussi en marché des produits intéressant les consommateurs d'origine asiatique. Nombre d'entreprises ont d'ailleurs conquis le marché occidental en offrant d'abord dans la région de Vancouver et les grandes villes de la côte Ouest des États-Unis des produits et des mets à base de *surimi*.

Les espèces de poisson moins populaires et, donc, moins exploitées commercialement, n'ont pas la même importance selon qu'elles proviennent de la côte Ouest ou de la côte Est.

³ Le *surimi* est une pâte de poisson entrant dans la composition de nombreux mets japonais. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les espèces sous-utilisées, consulter *Une étude du marché asiatique nord-américain pour les espèces sous-utilisées*, étude menée par l'Association canadienne des exportateurs de poisson, dans le cadre de la Campagne sectorielle sur les produits de la mer d'ISTC, Ottawa, avril 1991. (Voir aussi Initiatives et études sectorielles, en page 19.)

l'industrie. Aussi, la disponibilité et la gestion des ressources resteront-elles des questions clés.

Il est difficile de prévoir l'importance des réserves de saumon à cause des effets contradictoires des transformations de l'habitat, des cycles de reproduction naturelle et de l'évolution du milieu. Toutefois, les grands projets en cours, visant la reconstitution des réserves de saumon, pourraient faire augmenter le volume des débarquements. La pêche commerciale du saumon fait cependant concurrence à la pêche sportive et à la pêche de subsistance des Autochtones. En Colombie-Britannique, de nombreuses revendications autochtones demeurent en suspens; aussi l'incidence de leur règlement, soit par les tribunaux, soit par la négociation, sur les réserves accessibles aux pêcheurs commerciaux est-elle encore incertaine. Toutefois, la possibilité pour les producteurs du nord de la Colombie-Britannique d'avoir accès au poisson de l'Alaska devrait protéger leur place au sein de l'industrie.

Il est encore trop tôt pour évaluer les répercussions de la décision du comité spécial du GATT sur la réglementation canadienne car, en 1990 et en 1991, les débarquements ont été tels qu'aucun producteur n'a eu à en souffrir. Les effets réels de cette décision ne devraient pas se faire sentir avant trois ou quatre ans. Cependant, en 1990, notons qu'une grande conserverie américaine de saumon a établi un réseau d'acheteurs au Canada, et que certaines sociétés canadiennes songeaient à installer des usines dans l'État de Washington pour remplacer les installations désuètes qu'elles possèdent en Colombie-Britannique. Les entreprises cherchent avant tout la solution la plus rentable; aussi, la prise en compte du redressement des taux de change, des taux salariaux et du coût de l'énergie devrait-elle rendre le problème moins épineux. En outre, la production résultant de l'aquaculture devrait résoudre la question de l'approvisionnement, notamment pour les produits de qualité supérieure.

Sans aucun doute, la concurrence livrée par les salmoniculteurs européens et norvégiens se fera plus vive. En 1990, en Norvège, la production de saumon se chiffrait à 162 417 tonnes, contre 80 000 tonnes en 1988 et 8 400 tonnes seulement en 1981. D'après la production actuelle de saumon-neux d'élevage, la production de saumon norvégien devrait diminuer au cours des prochaines années jusqu'à ce que les marchés connaissent une nouvelle expansion. Par ailleurs, la culture de mollusques et de crustacés est une technique bien implantée qui est en train de devenir une importante composante des pêches commerciales de la côte Ouest. Les réserves de hareng rogué sont actuellement exploitées à la limite acceptable d'une gestion judicieuse de la ressource. L'offre et la demande s'équilibrent et la situation ne devrait pas changer au cours des deux ou des trois prochaines années.

Autres facteurs

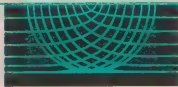
cette industrie, signaux un projet de R.-D. visant à accroître la qualité de la rogue, à explorer les possibilités de diversifier la production et à réduire les coûts de production. En outre, cette campagne appuie l'établissement de réseaux de R.-D. et de consortiums dirigés par l'industrie canadienne, au pays et à l'étranger, afin de faciliter la mise au point et l'achat de techniques liées à la pêche (voir Initiatives et études sectorielles, en page 19).

Le ministère des Pêches et des Océans délivre des permis de pêche pour protéger les ressources et contrôler les prises. Comme la rogue de hareng est un produit fini important, il est crucial de conserver un équilibre afin d'assurer la stabilité des réserves de ce poisson. Les prises sont donc strictement réglementées.

L'instauration du Programme de mise en valeur des salmonides et la négociation d'un accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis sur la gestion du saumon sont des éléments majeurs dans la conservation des réserves de saumon. Dans le cas de la salmoniculture, diverses questions de réglementation et de compétence administrative sont discutées pour favoriser et assurer la gestion de l'utilisation de l'habitat et des méthodes de prévention des maladies. Les usines de transformation doivent obtenir un permis auprès des autorités provinciales, mais, pour le commerce interprovincial ou les transactions sur les marchés d'exportation, elles sont soumises aux critères d'inspection du ministère des Pêches et des Océans. L'application de ces règlements fédéraux a contribué à rehausser l'image du poisson canadien, désormais reconnu sur les marchés mondiaux comme un produit de qualité supérieure. Dans certains autres pays, les exigences relatives à l'adoption et à l'application de règlements étant moins rigoureuses, souvent même laissées à la discrétion des producteurs, ceux d'entre eux qui sont prêts à sacrifier la qualité peuvent en tirer un avantage sur le plan des coûts. La politique du ministère des Pêches et des Océans interdit la délivrance de permis de pêche à toute entreprise appartenant à des intérêts étrangers dans une proportion supérieure à 49 %, ce qui limite l'investissement étranger dans les usines de transformation titulaires de permis de pêche.

Évolution du milieu

La demande de poisson et de produits dérivés restera toujours fonction de l'évolution des goûts, du souci d'une saine alimentation, de la croissance des revenus et du prix des autres sources de protéines ainsi que de l'efficacité des campagnes publicitaires et du plan de commercialisation de





transformation tels que les blocs surgelés de morue ou les produits courants comme le saumon en conserve ne sont pas tellement différents des produits offerts par les sociétés concurrentes sur le marché international; ils ne présentent pas non plus d'avantage concurrentiel, si ce n'est leur prix ou la réputation du fournisseur pour la qualité et la fiabilité du service à la clientèle. Quant aux produits ayant déjà conquis le marché, rien n'indique qu'il faille les modifier ou les améliorer. Les moyens techniques et les méthodes de mise en marché nécessaires pour apporter de tels changements faisaient défaut, cette industrie n'a pas jugé bon de se lancer dans les innovations.

Pourtant, les moyens techniques à l'appui de la commercialisation des produits de la pêche évoluent. L'expansion de l'aquaculture et celle de la biotechnologie permettent de contrôler les propriétés des espèces afin de répondre à la demande de nouveaux produits. En outre, pour stabiliser les réserves, les règlements prévoient désormais le transfert des quotas et enfin, le Programme d'allocation aux entreprises du ministère des Pêches et des Océans permet aux pêcheurs dont les prises font l'objet de quotas de faire coïncider le volume des débarquements avec la demande.

La concurrence livrée tant par les autres producteurs de poissons que par les autres sources de protéines est de plus en plus vive et complexe. Même si dans tous les secteurs de l'industrie, la stratégie de commercialisation classique, axée sur l'accès aux ressources, est encore pratiquée, les campagnes axées sur la réaction des marchés gagnent en popularité auprès des sociétés de pointe.

Étant donné ces changements, il est probable que certaines entreprises perdront des marchés ou que la concurrence y sera beaucoup plus vive; aussi faudra-t-il créer des marchés. On reconnaît de plus en plus au sein de l'industrie que, pour atteindre une plus vaste clientèle pour le saumon, d'autres espèces de poisson ainsi que les mollusques et les crustacés, il faudra offrir une plus grande variété de produits prêts à cuire. L'important volume de ventes de poisson réalisées auprès des hôtels et des restaurants comparativement aux ventes pour la consommation à domicile permet de croire que l'inexpérience culinaire, et non le refus du produit lui-même, fait obstacle à une consommation accrue de poisson à domicile. Par exemple, les repas complets à base de poisson, qu'il suffit de faire réchauffer au four à micro-ondes, sont devenus très populaires auprès des consommateurs et ont suscité une réaction positive sur le marché.

Selon les résultats de la Campagne sectorielle sur les produits de la mer lancée en 1990 par Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), un certain nombre d'initiatives influant sur l'industrie de la transformation du poisson de la côte Ouest ont été prises. Parmi celles intéressant directement

Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les responsables américains et canadiens des règlements en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliore les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALE et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des régimes de rembourquement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de rembourquement permanent.

Facteurs technologiques

En raison du caractère saisonnier de la pêche et de la transformation du poisson, l'industrie diversifie sa production. Au cours de ses premières années d'activité, les surplus étaient conservés par salage, séchage ou fumage. Même si ces procédés sont toujours utilisés pour les produits vendus sur certains créneaux du marché (les produits fumés y occupent une place très importante), la mise en conserve est la méthode de préservation la plus répandue. De plus, même avec l'avènement de la surgélation, le saumon en conserve — produit comme d'habitude, apprécié des consommateurs — reste un excellent moyen d'écouler les stocks. Par ailleurs, les nouvelles techniques de distribution, l'évolution des goûts des consommateurs et l'aquaculture, qui assure la continuité des approvisionnements en poisson frais, offrent des débouchés pour de nouveaux produits.

Même si dans les conserveries de saumon, les activités traditionnelles n'ont guère changé depuis plus d'un siècle, les producteurs de poisson de la côte Ouest sont parmi les premiers à avoir adopté des méthodes de production plus efficaces et plus rentables. Ils se classent parmi les chefs de file mondiaux pour ce qui est de la mise au point de techniques visant à assurer la qualité de leurs produits et à garantir ainsi la santé et la sécurité des consommateurs; le saumon canadien est d'ailleurs reconnu partout dans le monde comme un produit alimentaire sain, sûr et fiable. Toutefois, même si l'insuffisance des capitaux a limité les possibilités d'application de certaines techniques de pointe, l'activité dans les usines de transformation est aussi efficace et rentable que le permet le caractère saisonnier des ressources.

Jusqu'à maintenant, cette industrie n'a pas exploité toutes ses possibilités quant à la mise au point de produits et à leur commercialisation. Il lui aurait fallu, aussi, diversifier ses méthodes de production. Ainsi, les produits de première

animale et végétale. Compte tenu de la nécessité d'établir des règles et des normes techniques tout en favorisant le commerce, les deux pays travaillent à l'harmonisation de la réglementation technique pour limiter le commerce des produits de la pêche, ce qui représente une mesure importante pour les entreprises canadiennes car les normes américaines compromettaient certaines exportations de poisson ces dernières années. Le système binational de règlement des différends s'occupera des questions des normes techniques toujours en vigueur qui constituent une entrave au commerce. L'élimination de telles barrières stimulera vraisemblablement les exportations de poisson canadien aux États-Unis.

Les dispositions de l'ALE sur les investissements étrangers prévoient l'adoption de lois accordant un traitement équitable aux entreprises et aux investisseurs américains et canadiens dans l'un et l'autre pays. Les investissements étrangers peuvent assurer la viabilité et accroître la compétitivité de l'industrie de la transformation grâce à l'injection de capitaux, à un accès plus sûr et diversifié aux marchés, à l'échange de technologie et à la création ou au maintien des emplois.

Les pouvoirs permettant au ministre des Pêches et des Océans de s'assurer que la population canadienne continue de profiter de ses ressources halieutiques demeurent inchangés. L'ALE protège la politique canadienne limitant les sociétés étrangères à un intérêt minoritaire dans les bateaux canadiens licenciés ou autorisés à certains quotas. Aucune disposition de l'ALE n'autorise les bateaux américains à avoir directement ou indirectement accès aux stocks canadiens. De plus, les politiques canadiennes sur l'accès de sociétés étrangères à la zone de pêche exclusive du Canada demeurent les mêmes, y compris les lignes de conduite régissant la « vente directe en mer ou à quai » (les ventes directes par les pêcheurs canadiens à des acheteurs étrangers).

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les exportations canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Tableau 2 — L'ALE et les produits de la pêche

Article de l'entente		Conséquences économiques
Élimination des tarifs	avantages importants découlant de l'accroissement des activités de transformation à valeur ajoutée	
	mesure de sauvegarde importante pour les exportations de poisson	
Groupes spécial binational	aucun changement important	
	augmentation des exportations au fil des ans	
Obstacles techniques au commerce	compétitivité accrue et immédiate	
	découlant d'investissements plus importants	
Entente dans son ensemble		plus grand accès au marché américain

en matière de droits compensatoires et de lois *anti-dumping* étant examinées par un groupe spécial binational, les exportateurs canadiens sont assurés que les affaires portées devant ce groupe seront entendues de façon impartiale, en temps opportun.

L'ALE ne traite pas des lois et des règlements de la Colombie-Britannique sur l'exportation de poisson non trans-formé. Toutefois, le bien-fondé des barrières à l'exportation imposées par le gouvernement fédéral, barrières qui ont été examinées par le comité spécial du GATT, a également été remis en question lors des négociations de l'ALE; l'incidence de ces barrières fait l'objet d'une évaluation dans le cadre du système binational de règlement des différends. Suivant les recommandations contenues dans le rapport de ce comité, le Canada cherche, en collaboration avec les États-Unis, à régler cette question conformément aux dispositions du GATT. Le gouvernement fédéral, qui s'est engagé à protéger les intérêts de l'industrie de la transformation du poisson de la Colombie-Britannique, continuera à consulter les représentants de cette industrie et ceux du gouvernement de cette province sur toutes les questions relatives à la pêche les intéressant.

Les gouvernements du Canada et des États-Unis ont convenu de ne pas imposer de restrictions quantitatives au commerce, à l'exception de mesures conformes aux dispositions du GATT. Si l'un de ces deux pays impose des mesures de contrôle des exportations, en raison de la pénurie de l'approvisionnement ou de la gestion des ressources, il devra émettre des permis visant à maintenir les parts des ressources auxquelles l'autre partie a toujours eu accès.

Les gouvernements de ces deux pays se sont entendus pour maintenir les règlements visant à protéger la vie humaine,



importations des espèces de l'Atlantique, la Grande-Bretagne étant le principal marché de ce produit.

L'industrie de la pêche de la côte Ouest envisage généralement d'un bon œil l'évolution de l'organisation et des pratiques commerciales de la CE résultant de l'intégration économique des pays membres le 1^{er} janvier 1993. L'établissement de normes et de règlements communs simplifiera le commerce avec les pays membres. Avec l'adhésion d'autres pays, la CE pourrait profiter d'une situation privilégiée à titre de fournisseur, mais cette situation est compromise par la diminution des stocks des espèces les plus populaires de poisson de fond dans le monde entier. Dans l'éventualité où il se formerait de puissants regroupements d'acheteurs représentant les intérêts de pays de la CE, les petits fournisseurs ne seront peut-être pas en mesure de négocier des conditions favorables.

Avant l'entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 1989, de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), les tarifs imposés sur les produits canadiens de la pêche destinés aux États-Unis étaient nuls ou correspondaient au tarif minimum pour la plupart des produits non transformés du poisson et pouvaient atteindre 30 % dans le cas de certains produits transformés. Environ 32 % des produits de la pêche exportés par le Canada aux États-Unis, d'une valeur de quelque 444 millions de dollars, étaient assujettis aux droits de la douane américaine; pour les importations canadiennes de produits de la pêche en provenance des États-Unis, ces chiffres étaient de l'ordre de 15 % et de 40 millions. Les tarifs élevés ne favorisant pas l'exportation de certains aliments prêts à cuire, quelques entreprises canadiennes ont construit des usines de transformation aux États-Unis.

Depuis le 1^{er} janvier 1993, les tarifs sur le commerce des produits de la pêche entre le Canada et les États-Unis sont éliminés, augmentant ainsi les occasions d'affaires des entreprises canadiennes de transformation du poisson aux États-Unis, leur principal marché d'exportation, où elles jouissent d'un avantage sur leurs plus grands concurrents, soit la Norvège, le Danemark et l'Islande. Le tableau 2 donne un aperçu des principaux éléments et des conséquences de l'ALE pour l'industrie canadienne.

Plusieurs autres articles de l'ALE sont avantageux pour l'industrie. Le système binational de règlement des différends dans les cas de réglementation *anti-dumping* et de droits compensatoires est particulièrement important. L'accent porte sur la consultation et le règlement des différends, mais offre également l'option d'arbitrage obligatoire. L'interprétation des droits compensatoires et des lois *anti-dumping* américains de même que les règlements et les définitions qui y sont associées ont parfois limité l'accès des produits canadiens de la pêche sur le marché américain. Or, les conclusions des États-Unis

Les barrières douanières et commerciales varient d'un

marché et d'un produit à l'autre. Ainsi, la CE impose des droits de 5,5 % sur les importations de saumon canadien en conserve et de 2 % sur le saumon surgelé. La roque de hareng, déjà extraite et marinée, est exportée au Japon, où elle est frappée d'un droit de 12 %. Cependant, le tarif sur le hareng roqué surgelé et la roque surgelée importées est de moins de 6 %, le hareng de l'Alaska, exporté avec sa roque, est donc un produit intéressant pour les Japonais. Sur le marché japonais, le saumon surgelé est soumis à des droits de 3 % et les œufs de saumon sont soumis à des droits de 5 %.

La réglementation et les politiques de commercialisation influent sur la place du Canada sur les marchés d'exportation, les principaux facteurs étant les structures tarifaires des clients actuels et éventuels du Canada. Tous les partenaires commerciaux du Canada imposent, au moins dans une certaine mesure, des tarifs et des barrières non douanières. Au Japon, les importations de farine de hareng et de roque de hareng font l'objet de quotas alors que dans la CE, certains produits font l'objet de mesures protectionnistes. En effet, pour protéger ses pêcheurs, la CE a adopté une stratégie de mise en marché qui exclut le facteur prix comme moyen de commercialisation, et ce, même lorsque la diminution des prix est justifiée par de faibles coûts de production.

Les autres barrières non douanières ont trait à l'étiquetage, à la qualité des produits, à la protection de la santé et à la sécurité. L'injustice de ces mesures tient surtout à leur application qui, parfois, comporte de sérieux désavantages pour certains produits d'importation. Ainsi, il arrive que le poisson et certains produits dérivés sont mis en quarantaine, à la douane, jusqu'à ce qu'on ait procédé à leur examen microbiologique; ces denrées périssables ont alors largement le temps de se gâter.

Les produits importés sont parfois soumis à des tests plus rigoureux que ceux que subissent les produits nationaux ou sont jugés selon des critères qui ne devraient pas s'y appliquer. Ainsi, l'Australie interdit ou limite les importations de saumon surgelé ou fumé, seul le poisson cuit pouvant y entrer. Ce pays est un marché important pour le saumon en conserve et pourrait être un débouché majeur pour le saumon surgelé et le saumon fumé, s'il n'y avait pas de barrières à l'importation. La Nouvelle-Zélande, autre marché intéressant, impose aussi des barrières à l'importation du saumon surgelé et du saumon fumé. Des négociations sont en cours pour éliminer ces barrières dans ces deux pays.

Le poisson de fond de la côte Ouest est surtout exporté vers le marché américain. Au Japon, les importations de poisson de fond font l'objet de quotas et de mesures protectionnistes. Dans la CE, le flétan du Pacifique est frappé de droits presque deux fois supérieurs à ceux imposés aux

75 % devraient l'être. Les restrictions à l'exportation de poisson non transformé ont été abolies.

La facilité d'accès au saumon et au hareng pour les usines canadiennes de transformation pourrait être moins certaine en raison de cette décision du comité spécial du GATT. Aussi les producteurs ont-ils entrepris de modifier la structure de l'industrie afin de s'adapter à la nouvelle réglementation. Par ailleurs, ils s'interrogent sur le bien-fondé des règlements touchant la qualité des produits d'exportation et demandent d'être autorisés à offrir, outre les produits de première catégorie, des produits de qualité variable, mieux adaptés aux différents marchés. Certains chefs d'entreprise sont d'avis que, dans la mesure où les normes sur la santé et la sécurité sont respectées, la qualité des produits devrait faire partie des clauses à négocier dans un contrat de vente plutôt que d'être imposée par la législation canadienne. Néanmoins, les règlements garantissent aux importateurs de poisson canadien l'accès à des produits de qualité supérieure.

Les débarquements de hareng étant très variables, ce sous-secteur connaît pour ce poisson une surcapacité sur le plan de la pêche et de la transformation. Toutefois, la production réelle correspond à la demande, clairement définie sur tous les marchés, et rien de devrait changer au cours des prochaines années. Les usines de transformation ont mis au point une technique pour conserver la roque de hareng selon les normes élevées exigées par les Japonais. En revanche, les États-Unis expédient la plus grande partie de leur production sous forme de hareng entier surgelé, la roque étant extraite au Japon même ou dans les pays à main-d'œuvre bon marché tels que la Corée ou la Chine.

Pour les poissons de fond, les mollusques et les crustacés, cette industrie bénéficie de la proximité de l'important marché du nord-ouest des États-Unis et de la popularité croissante des fruits de mer auprès des consommateurs.

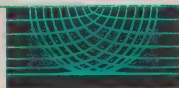
Facteurs liés au commerce

Même si, au Canada, la consommation de produits de la pêche, par personne, dépasse la moyenne mondiale, les producteurs canadiens sont tributaires des marchés d'exportation. Les usines de transformation du poisson de la côte Est, de la côte Ouest et de l'intérieur y réussissent d'ailleurs fort bien. De 1984 à 1990, les exportations totales de poissons canadiens représentaient de 74 à 88 % de la valeur des expéditions. Toutefois, la compétitivité des producteurs dépend des réserves sur lesquelles ils peuvent compter, de la réduction ainsi que de l'élimination des tarifs et des barrières non douaniers, de la fluctuation des taux de change sur les marchés étrangers ainsi que de la concurrence exercée par d'autres fournisseurs.

les conserveries détiennent la plus large part des immobilisations du sous-secteur du saumon et 52 % de la valeur de sa production. Certaines années, du saumon non transformé est importé de l'Alaska afin de prolonger la période d'activité des usines de transformation du nord de la Colombie-Britannique. En outre, grâce à la salomoniculture, les producteurs devraient pouvoir améliorer la capacité de fonctionnement de leurs usines ainsi que leurs réseaux de distribution et de mise en marché.

Quatre des plus importantes entreprises de la côte Ouest ont installé des usines de transformation aux États-Unis et il est probable que d'autres sociétés se porteront acquéreurs d'installations à l'étranger afin de rentabiliser leur entreprise. Certaines de ces usines ont été mises en service dans le cadre d'une entreprise en participation réunissant une société canadienne et une société étrangère ou grâce à l'investissement dans une entreprise canadienne faite par une société étrangère déjà propriétaire d'installations d'envergne internationale. Parfois, il s'agit de multinationales installées au Canada qui, en concurrence sur le marché mondial, estiment que de s'installer dans d'autres pays comporte pour elles un avantage stratégique. Certains des principaux entrepreneurs de produits de saumon envisagent de s'installer dans des pays où les coûts d'exploitation sont les plus bas, où il est facile d'avoir accès à des sources supplémentaires d'approvisionnement et où les critères d'inspection sont moins rigoureux. Étant donné qu'une conserverie moderne exige d'importants investissements en biens d'équipement ainsi qu'un personnel qualifié, il pourrait ne pas être très rentable de s'installer dans un pays où les coûts d'exploitation sont moins élevés, surtout en période de restrictions alors que l'insuffisance de capitaux limite les investissements. Toutefois, il importe de tenir compte de la disponibilité des ressources et des coûts d'exploitation avant de décider de remplacer des installations ou d'agrandir une usine de transformation.

Les règlements ont joué un rôle important dans le choix de la structure du sous-secteur de la transformation du saumon de la côte Ouest. En effet, selon ces règlements, tous les débarquements ainsi que la transformation de poissons canadiens devaient se faire au Canada et seule l'exportation de produits de première catégorie était autorisée. Toutefois, en 1988, un comité spécial de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a déclaré que les restrictions canadiennes à l'exportation du saumon rose, du saumon rouge et du hareng non transformés étaient contraires au GATT. À la suite de cette décision, le Canada a remplacé ces règlements par une clause stipulant, aux fins du contrôle des ressources, qu'en 1990, 80 % des prises canadiennes devraient être débarquées au Canada et qu'à compter de 1991,



Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les forces et les faiblesses structurelles de l'industrie de la transformation du poisson de la côte Ouest varient selon les espèces. Grâce à de bons programmes de gestion, cette industrie peut compter sur des réserves assurées. En outre, la réglementation sur les exportations et les inspections garantissent un produit de grande qualité, un atout sur le marché international. Les faiblesses se rattachent aux coûts élevés de l'infrastructure nécessaire pour compenser la courte durée des saisons de pêche, le caractère imprévisible des réserves et les coûts élevés de la matière première dus en partie à la surcapacité des flottilles de pêche.

L'industrie canadienne a peu d'influence sur les cours mondiaux du saumon. Jusqu'à maintenant, les pêcheurs ont réussi à écoulé leurs stocks en consentant des rabais pendant les années fertiles. Toutefois, la production inouïe enregistrée en 1991, tant en Alaska qu'en Colombie-Britannique, a entraîné un surplus de ces stocks qui, combiné à la difficulté d'auto-financement des entreprises, a fait chuter les prix.

Le saumon canadien en conserve est reconnu pour sa qualité supérieure, comparativement au produit étranger courant, et jusqu'à tout récemment, la vente se faisait souvent selon un ordre de priorité permettant à la clientèle habituelle d'être approvisionnée pendant les périodes creuses. À l'heure actuelle, le saumon canadien en conserve se vend surtout au détail, alors que le saumon américain en conserve est avant tout acheté par les institutions.

Le contrôle des réserves est particulièrement important pour les espèces de saumon, spécialement vulnérables puisqu'elles sont pêchées presque tout le long de leur migration vers les frayères. Il faut donc en réglementer strictement la pêche pour éviter que les flottilles ne déciment le frai. Le Canada contribue au contrôle des ressources grâce au Plan de gestion des stocks de saumon du Pacifique et aux accords internationaux dont il est signataire; ces accords régissent le déplacement des espèces. De plus, le ministère des Pêches et des Océans a établi, en 1977, un Programme de mise en valeur des saumons afin de constituer des réserves, grâce à des programmes d'exploitation d'alevinières et d'amélioration de l'habitat.

Les usines de transformation ne fonctionnant pas toujours à pleine capacité, les coûts fixes sont souvent élevés. L'abondance des réserves résultant de la salmomiculture devrait permettre de prolonger les activités de ces usines, de diversifier les produits et de créer des débouchés pour la mise en marché du saumon; toutefois, ces réserves ne pourront probablement pas constituer pour les conserveries une source

la croissance rapide de l'aquaculture, on estime à 20 000 tonnes la production en 1992. Depuis 1985, les prises de saumon de l'Atlantique et du saumon du Pacifique ont connu d'importantes fluctuations dans tous les pays producteurs et le nombre croissant d'entreprises qui se livrent à l'aquaculture a eu un effet déterminant sur l'offre à l'échelle mondiale. Même si le saumon ne compte que pour 1 % environ des produits de la pêche vendus sur les marchés mondiaux, cette espèce a son importance non seulement en raison de la qualité du produit, mais aussi de son rôle dans l'aquaculture sur les principaux marchés. Comme l'indique le tableau 1, les éleveurs de saumon ont augmenté leur part du marché mondial, de 5 % en 1985 à quelque 30 % en 1991.

Tableau 1 — Approvisionnements en saumon sur les marchés mondiaux

		(milliers de tonnes)					
		1985	1986	1987	1988	1989	1991 ^a
Saumon naturel		804	677	641	645	730	667
Saumon d'élevage		45	71	85	141	215	287
Total		849	748	726	786	945	954
		933					

^a Données préliminaires.
Source : J. Mojsel, « Perspectives du marché du saumon » dans *Rapport de l'analyse économique et commerciale 87*, ministère des Pêches et des Océans, Ottawa, janvier 1991; et données fournies par la British Columbia Salmon Farmers Association, juillet 1991.

Les débarquements de hareng ont connu une baisse spectaculaire, passant de 97 000 tonnes en 1977 à 16 341 tonnes en 1986. Depuis lors, il y a eu une légère amélioration, les prises de hareng atteignant quelque 41 000 tonnes en 1989 et en 1990. La fluctuation des réserves influe aussi sur l'investissement dans ce secteur. Depuis 1986, l'industrie a investi en immobilisations, en moyenne, plus de 40 millions de dollars par an et ce, afin d'accroître le contrôle de la qualité. Environ 50 % des sommes investies en 1989 ont servi à l'achat de bateaux de pêche, le reste étant affecté au matériel et aux usines de transformation. La valeur comptable de l'actif immobilisé a augmenté de 128 millions en 1986 à quelque 221 millions en 1989. Les investissements faits par cette industrie ont permis de transformer les grands volumes débarqués au cours des meilleures saisons, cette situation conduisant cependant à des frais fixes élevés pendant les autres années. La situation est semblable sur le plan de la pêche.

Rendement

Sur la côte Ouest, l'industrie de la transformation du poisson a connu une croissance soutenue dans tous les secteurs jusqu'à la fin des années 1980, mais, avec la dernière récession, elle a enregistré un recul dans certains domaines. De 1984 à 1987, le nombre d'établissements s'est maintenu entre 47 et 49, pour passer à 59 en 1988 et à 62 en 1989; en 1990, on ne comptait plus que 57 établissements. L'emploi a augmenté, passant de 2 972 personnes en 1984 à 4 447 en 1988, avant de diminuer à 3 620 personnes en 1989; en 1990, on enregistrerait une légère reprise, avec 4 388 employés (figure 6).

Les expéditions ont augmenté considérablement, en volume, passant de 126 105 tonnes en 1984 à 244 100 tonnes en 1990. La fluctuation des prix a cependant influé différemment sur la valeur des expéditions, qui a d'abord augmenté considérablement, passant de 467 millions de dollars en 1984 à 956 millions en 1988 pour se stabiliser pendant les années suivantes et s'abaisser à 952 millions en 1990 (figure 7). De même, alors que les débarquements le long de la côte Ouest ont augmenté, passant de 169 168 tonnes en 1984 à 305 207 tonnes en 1990, leur valeur a d'abord grimpé à 243 millions en 1984 pour atteindre un sommet de 534 millions en 1988, chuter l'année suivante et se rétablir en partie, à 478 millions en 1990.

Au cours des dernières années, les variations cycliques des ressources — notamment celles des deux plus importantes

Figure 6 — Établissements et emploi

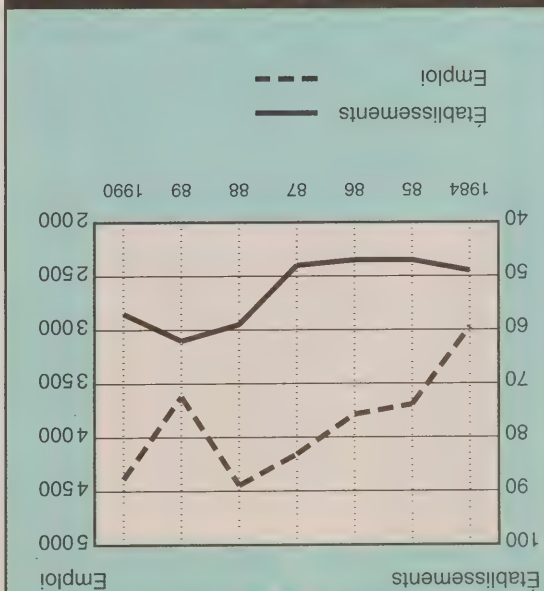
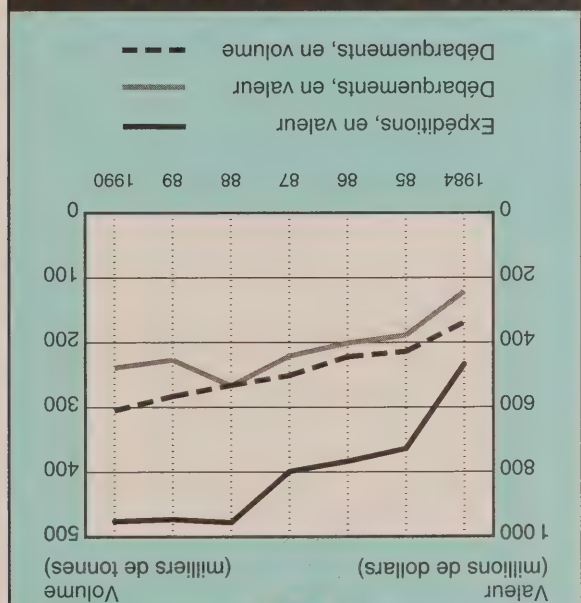


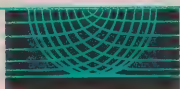
Figure 7 — Expéditions, volume et valeur des débarquements

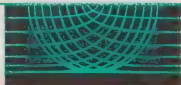


espèces, le saumon et le hareng —, les fluctuations sans précédent de l'offre et de la demande dues à l'essor de l'aquaculture ainsi que la faiblesse de l'économie canadienne et la fragilité des marchés où se vendait le poisson canadien ont grandement influé sur le rendement de cette industrie. La réaction à cette situation n'a pas tardé : rationalisation des entreprises, réduction des dépenses et, surtout, dynamisme des campagnes de commercialisation. Ces décisions, conjuguées à la relance économique, permettront à l'industrie canadienne de la pêche de prendre un nouvel essor et d'assurer sa rentabilité.

Chacune des cinq espèces de saumon du Pacifique pêche sur la côte Ouest a son propre cycle de croissance. Certaines années, les cycles s'équilibrent; à d'autres moments, les périodes de grande et de faible production coïncident, les débarquements varient énormément. En 1985, les cycles ayant concorde, les débarquements ont atteint le chiffre record de 107 565 tonnes; l'année suivante, les prises étaient presque aussi élevées, soit 100 242 tonnes. En 1990, les débarquements ont légèrement diminué pour se chiffrer à 96 397 tonnes. En 1989, les prises de saumon sockeye atteignaient à elles seules 34 000 tonnes, alors que la moyenne pour les trois années précédentes était de 19 000 tonnes.

Même si jusqu'en 1986, les expéditions de saumon d'élevage étaient négligeables, en 1991, elles se chiffreront à 16 500 tonnes, pour une valeur de 165 millions. Étant donné





s'offre en cadeau et se consomme surtout à l'époque du Nouvel An. Le *kazunoko kombu* (œufs sur varech) constitue une sous-catégorie de la roque de poisson dont les prises sont peu nombreuses, mais dont le commerce est très lucratif. Les œufs déposés sur des lits de varech sont récoltés après le frai, puis subissent une transformation spéciale avant d'être emballés pour être exportés sur le marché japonais. Seuls les Autochtones peuvent détenir un permis pour la récolte de *kazunoko kombu*.

Le poisson de fond du Pacifique se vend bien sur les marchés du poisson frais ou surgelé où les espèces les plus populaires sont le flétan du Pacifique, le sébaste, le merlu, la perchaude et la morue du Pacifique. Pour une bonne part, les prises sont vendues fraîches, surtout aux États américains de la côte Ouest, ou exportées surgelées en Grande-Bretagne et au Japon.

La pêche des mollusques et des crustacés de la côte Ouest, qui vise surtout le marché des produits fins à valeur unitaire élevée, est faite par de petites entreprises. En 1990, les usines de transformation des mollusques et des crustacés produisaient environ 6 % de la valeur des expéditions de cette industrie, soit 61,8 millions de dollars, les principales espèces étant les palourdes, les huîtres, les crevettes et les crabes. Même si la plupart des mollusques et des crustacés proviennent de stocks naturels, l'aquaculture — et tout particulièrement la conchyliculture — se répand de plus en plus. En 1990, quelque 3 856 tonnes d'huîtres, pour une valeur de 3,2 millions, ont été récoltées sur la côte Ouest, principalement pour leur exportation vers les États américains de la côte Ouest où sont également exportés le crabe et les palourdes. Les autres marchés d'exportation des mollusques et des crustacés canadiens sont le Japon et certains pays d'Europe, notamment l'Espagne et l'Italie.

Le sous-secteur des plantes marines repose sur la transformation du varech et d'autres algues marines que l'on trouve en abondance le long des îles de la Reine-Charlotte et de l'île de Vancouver. Les algues, utilisées dans la fabrication de produits alimentaires et pharmaceutiques, sont extraits du varech; toutefois, les coûts d'extraction sont plus élevés en Colombie-Britannique que sur la côte californienne. Étant donné que les lits de varech servent d'abri aux jeunes poissons dont plusieurs espèces seront vendues sur le marché, il importe d'en contrôler la récolte. D'autres espèces de plantes marines de cette région entrent dans la composition de produits alimentaires et d'assaisonnements. À l'heure actuelle, seules de petites quantités sont récoltées, mais la situation évoluera au fur et à mesure que les nouvelles applications de ces produits feront croître la demande.

marché du saumon surgelé et, en 1990, on y vendait 67 % de la production canadienne, pour une valeur de 128 millions (figure 5). Cependant, le Canada n'est pas le principal fournisseur du marché japonais pour ce produit : en 1991, il n'a fourni que 17 % des importations, les États-Unis en fournissant 67 % et le Chili, 12 %. Les États-Unis livrent concurrence au Canada, mais ils constituent également son deuxième marché en importance pour le saumon surgelé; en 1990, les exportations vers les États-Unis se chiffraient à près de 20 millions de dollars ou 10 % de la valeur des exportations. La France est le troisième grand marché du Canada, avec des achats de près de 17 millions, soit 9 % des exportations canadiennes de saumon surgelé. Mais les États-Unis y sont aussi le principal concurrent du Canada, fournissant la moitié des importations de saumon surgelé de ce pays, soit deux fois la part du Canada. L'Italie, la Suède, le Danemark, la Grande-Bretagne et la Suisse importent également, mais dans une moindre mesure, des quantités importantes de ce produit canadien, soit la presque totalité des 14 % restants.

Le saumon en conserve constitue le deuxième produit d'exportation, soit 150 millions de dollars en 1990. La Grande-Bretagne en est de loin le marché le plus important et, cette même année, 62 % des exportations y étaient destinées (figure 5). Selon les données sur les échanges commerciaux en Grande-Bretagne, le Canada fournissait, en valeur, 47 % des importations totales de saumon cuit et mis en conserve dans des contenants hermétiques, alors que les États-Unis en ont fourni 51 %. Les autres marchés importants sont des pays européens, notamment la Belgique, les Pays-Bas, l'Italie et l'Irlande (15 % des exportations canadiennes pour ce groupe), l'Australie, 12 %, la Nouvelle-Zélande, 7 %, les États-Unis, 3 %, et d'autres pays, 1 %.

Le saumon de la Colombie-Britannique, surgelé ou en conserve, est généralement de qualité égale ou supérieure à celui vendu par les autres pays sur les marchés mondiaux. Ce succès est notamment attribuable aux restrictions exigeant que les débarquements de poisson pêché dans les eaux canadiennes n'aient lieu que dans des ports canadiens et à celles limitant l'exportation de poisson non transformé ou de moindre qualité.

La pêche au hareng roqué a lieu de février à avril, lorsque la femelle porte ses œufs, juste avant le temps du frai. Grandes et petites entreprises de la Colombie-Britannique procèdent à l'éviscération et au salage des œufs avant de les exporter. En 1991, le Japon, principal marché d'exportation de la roque, a importé 8 974 tonnes de roque de hareng, dont le Canada a fourni 5 119 tonnes ou 57 % et la CE, 32 %. La roque de hareng de la Colombie-Britannique est très prisée par les Japonais pour qui les critères de qualité sont subtils, mais fort importants car, selon les traditions du pays, la roque

des mollusques et des crustacés ainsi que près des deux tiers des poissons de fond sont exportés.

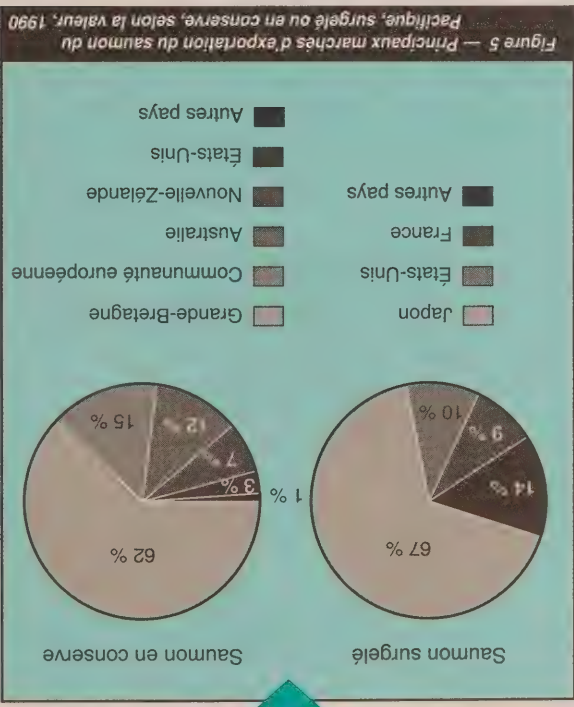
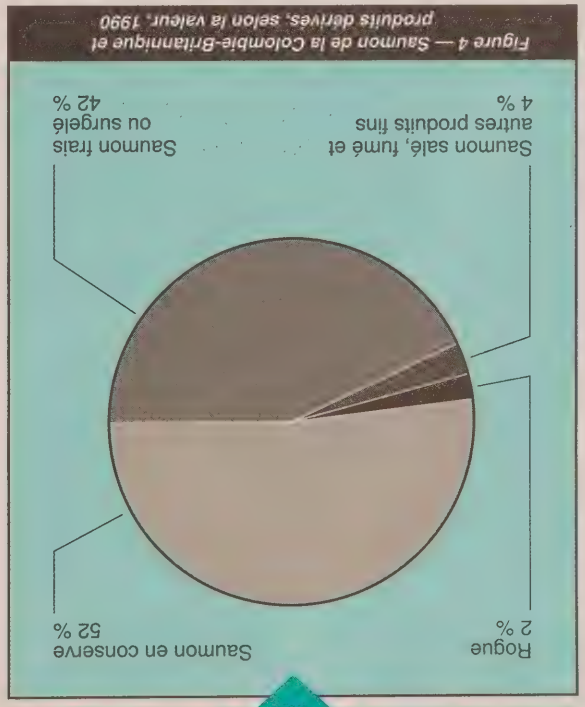
Dans le sous-secteur du saumon, tant le saumon de l'Atlantique que celui du Pacifique soutiennent la concurrence sur le marché mondial. L'espèce la mieux connue de la famille des salmonidés, le *Salmo salar* (saumon de l'Atlantique), est pêchée dans le nord de l'océan Atlantique. C'est l'espèce préférée des salmoniculteurs, notamment ceux de la côte Ouest. Quant au saumon du Pacifique, il regroupe 6 espèces principales : le sockeye (saumon rouge), le saumon quinnat (royal ou blanc de printemps), le chum (kêta), le coho (argente) et le saumon rose, qui constituent la base de la pêche au saumon sur la côte Ouest, alors que le saumon cerise, espèce de moindre importance, n'est pêché que dans les eaux japonaises. Les salmoniculteurs de la côte Ouest font également l'élevage du quinnat et du coho.

Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, en 1990, à l'échelle mondiale, les prises de saumon du Pacifique se chiffraient à 1,08 million de tonnes, la pêche au Canada représentant 10 % (figure 3). Aux États-Unis, les débarquements représentaient, en volume, 31 %, au Japon, 24 %, en Norvège, 15 %, en URSS, maintenant la Communauté des États indépendants (CEI), 11 %, et dans les autres pays producteurs, 9 %. Les États-Unis sont le principal exportateur de saumon, suivis du Canada. Au Japon, la

majeure partie du saumon est consommée sur place, alors que les États-Unis et le Canada s'y livrent concurrence comme fournisseurs. Au sein de la Communauté européenne (CE), les exportations canadiennes et américaines doivent soutenir la concurrence du saumon de l'Atlantique de ces pays ainsi que celle du Chili et de la Norvège.

Étant donné que la pêche au saumon sur la côte Ouest dure de la fin de juin à octobre-novembre seulement, l'emploi dans les usines de transformation est saisonnier. En outre, comme le matériel de transformation reste inemployé une bonne partie de l'année, les frais généraux fixes sont élevés. Le saumon pêché dans les eaux de la Colombie-Britannique est vendu au pays en gros ainsi qu'au détail. Les ventes aux institutions collectives peuvent être directes, mais les détaillants sont habituellement approvisionnés par des courtiers, des distributeurs ou des négociants en mesure d'offrir un plus large éventail de produits. En 1990, le marché du saumon en conserve comptait pour quelque 52 % de la valeur de la production de saumon en Colombie-Britannique, soit 562 millions de dollars (figure 4), le saumon frais ou surgelé représentant 42 %, le saumon salé et fumé ainsi que d'autres produits fins, 4 %, et la roque, 2 %.

En 1990, les exportations de saumon surgelé du Pacifique se chiffraient à 192 millions de dollars, soit 40 % de la valeur des exportations totales de saumon. Le Japon est le principal



entreprises) qui employaient 4 388 personnes en Colombie-Britannique. Selon d'autres estimations² incluant les petites entreprises cette fois, la Colombie-Britannique comptait 160 usines de transformation du poisson, dont 8 conserveries. Ces usines étant alimentées par la pêche d'espèces migratrices, l'industrie est saisonnière, ce qui influe sur l'emploi. Ainsi, en août 1990, l'emploi a atteint le chiffre record de 9 324 personnes, alors que pour cette année-là l'industrie employait, en moyenne, 5 624 personnes par mois. En 1990, l'activité de ce secteur en Colombie-Britannique comptait pour 12 % de la production de l'industrie canadienne de la transformation du poisson et 16 % de l'emploi.

La majorité des usines de transformation établies sur la côte Ouest sont de propriété canadienne et appartiennent à des intérêts privés. La plupart se spécialisent dans la transformation du saumon et du hareng, mais certaines se spécialisent aussi dans la transformation des mollusques et des crustacés ou du poisson de fond, ou encore s'engagent dans des domaines connexes comme l'aquaculture. Cette industrie est dominée par 7 entreprises, dont la British Columbia Packers Ltd. est la plus importante. Une coopérative de grande envergure, la Prince Rupert Fishermen's Co-Operative Association, a aussi emboîté le pas aux principaux producteurs pour se

spécialiser dans la mise en conserve du saumon. En règle générale, les petites entreprises ont une spécialité ou produisent une gamme restreinte de produits. Certaines d'entre elles ont accaparé un créneau particulier du marché en y vendant des produits tels que le saumon fumé ou les oursins, pour répondre notamment aux goûts des communautés ethniques. En raison de l'étroitesse du plateau continental du Pacifique, la pêche se fait habituellement à proximité des côtes, ce qui favorise les pêcheurs qui utilisent de petits bateaux. Pour compenser le caractère saisonnier de la pêche du saumon et du hareng rogué, qui se fait alors que la migration dans les eaux avoisinantes assure les meilleures prises, la majorité des grandes usines de transformation de la Colombie-Britannique a diversifié ses méthodes de production et la pêche des espèces. Certaines utilisent leurs propres bateaux pour s'approvisionner directement en matières premières, tandis que d'autres comptent sur des pêcheurs indépendants. D'autres encore assurent leurs approvisionnements en s'adonnant à l'aquaculture ou en réservant une part de la production des aquaculteurs.

La production de la majorité des usines de transformation est destinée à l'exportation. Ainsi, plus de la moitié du saumon transformé, la totalité de la rogué de hareng, la majeure partie

Figure 2 — Répartition de la production, selon la valeur, 1990

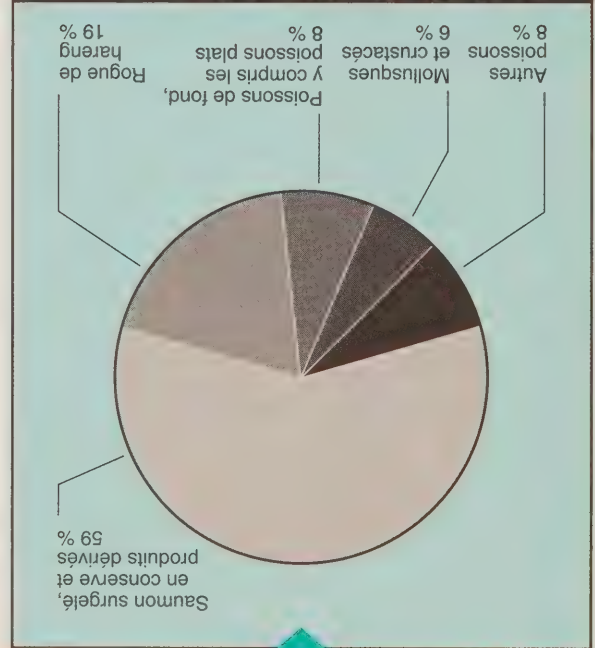
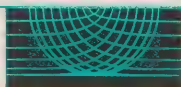
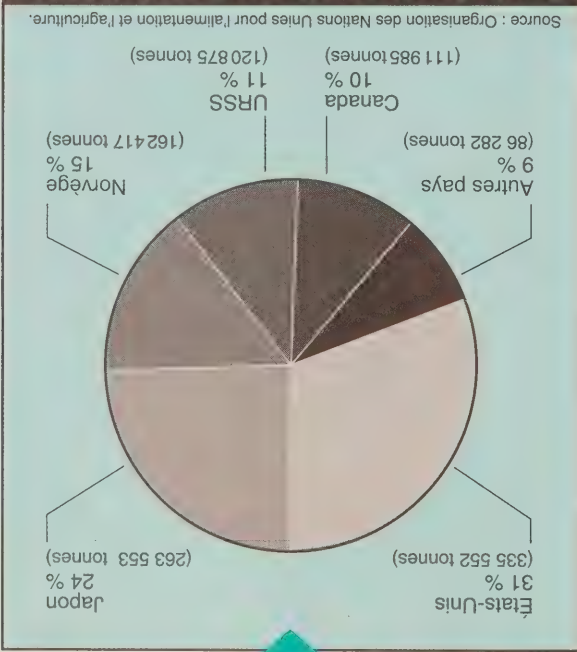


Figure 3 — Répartition des prises de saumon du Pacifique, selon les pays, 1990 (pêche hauturière et salmoniculture)



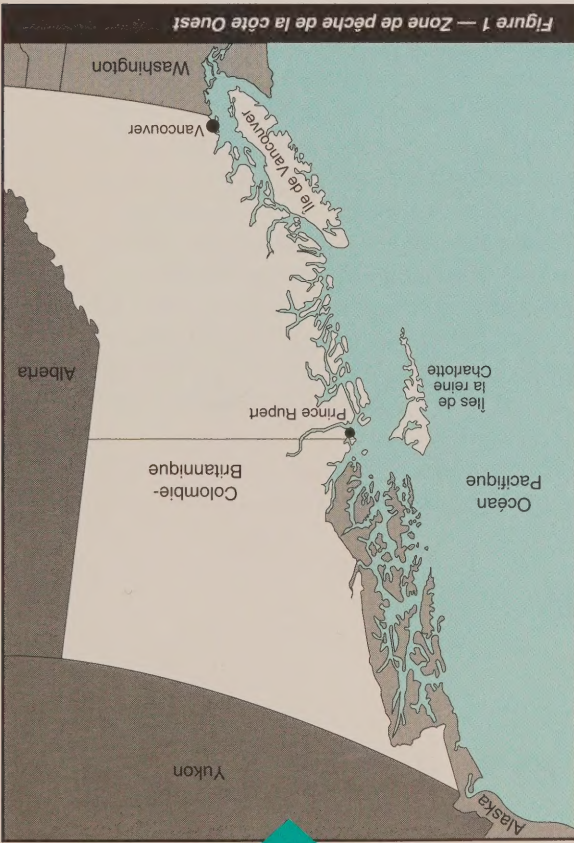


Figure 1 — Zone de pêche de la côte Ouest

142 055 tonnes, pour une valeur de 339 millions (71 %), alors que les poissons de fond, représentant aussi 47 % des débarquements sur la côte Ouest (143 833 tonnes), ne comptaient plus que pour 18 % de la valeur des débarquements, soit 85 millions. Les mollusques et les crustacés ne représentaient que 6 % des prises dans cette région ou 19 319 tonnes (9 % de la valeur des débarquements, soit 44 millions). Les 2 % restants, soit 10 millions, regroupaient divers produits, dont le volume est négligeable.

En 1990, les expéditions de l'industrie de la transformation du poisson de la côte Ouest étaient évaluées à 952 millions de dollars (244 100 tonnes), soit 29 % de la valeur des expéditions de l'industrie canadienne (26 % en volume) cette année-là. Le saumon frais, fumé, surgelé ou en conserve, ainsi que les œufs de saumon représentaient 59 % de la valeur de ces expéditions, la roque de hareng, 19 %, les poissons de fond — notamment les poissons plats —, 8 %, les mollusques et les crustacés, 6 %, les 8 % restants regroupant diverses espèces de poissons et de plantes aquatiques (figure 2).

Selon Statistique Canada, en 1990, ce secteur regroupait 57 usines de transformation (sans compter les petites

de ressources. En 1990, la valeur de la production dans l'industrie de la pêche et des produits dérivés s'élevait à environ 3,3 milliards de dollars, soit moins de 1 % du produit intérieur brut (PIB). Or, ces chiffres ne sont pas un indicateur fidèle de l'importance de cette industrie dans les régions où sont concentrées ces activités. À Terre-Neuve, par exemple, la pêche et la transformation du poisson sont au cœur même de l'activité économique de nombreuses collectivités et représentent 20 % du produit provincial brut (PPB). En 1989, les recettes de l'industrie de la transformation du poisson correspondaient à 16 % du PPB à l'Île-du-Prince-Édouard et en Nouvelle-Écosse, à 5 % au Nouveau-Brunswick, à 3 % en Colombie-Britannique, et à moins de 1 % au Québec. Dans les Territoires du Nord-Ouest, les régions septentrionales des Prairies et certaines collectivités des régions côtières, la pêche commerciale est une des rares sinon la principale source de revenus, notamment chez les Autochtones.

Ce fascicule fait partie d'une série de six profils décrivant l'industrie de la transformation du poisson, soit :

- Aquaculture
- Farine et huile de poisson
- Produits de la pêche — Aperçu
- Produits de la pêche — Côte est
- Produits de la pêche — Côte ouest
- Produits de la pêche — Eau douce.

Structure et rendement

Structure

Sur la côte Ouest, l'industrie de la pêche se spécialise principalement dans la transformation du poisson pélagique ou des espèces qui s'alimentent en eaux mi-profondes comme le saumon et le hareng, puis des poissons de fond ou vivant en eaux profondes comme le flétan, le sébaste et le merlu ainsi que les mollusques et les crustacés, notamment les palourdes, les huîtres, les crevettes et les crabes. La pêche se fait surtout le long des basses terres continentales de la Colombie-Britannique près de Vancouver ainsi que dans la région de Prince Rupert (figure 1).

En 1990, les débarquements sur la côte du Pacifique se chiffraient à 305 207 tonnes, pour une valeur de 478 millions de dollars. Même si les débarquements de poissons pélagiques et de poissons de fond ont été sensiblement les mêmes, en volume, la valeur des premiers était beaucoup plus importante. En effet, les poissons pélagiques — principalement le saumon et le hareng — représentaient 47 % des débarquements ou

PRODUITS DE LA PÊCHE — CÔTE OUEST

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael Wilson
 Michael H. Wilson
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
 et ministre du Commerce extérieur

Introduction

L'industrie canadienne de la pêche et des produits dérivés regroupe les entreprises spécialisées dans la transformation et la commercialisation du poisson, des mollusques, des crustacés, des plantes et des animaux marins de même que de la farine et de l'huile de poisson. Cette industrie se divise en trois grands secteurs géographiques : la côte Est (Atlantique), la côte Ouest (Pacifique) ainsi que l'intérieur, où se pratique la pêche commerciale en eau douce. Des usines transforment les prises des pêcheurs et les récoltes des aquaculteurs canadiens ainsi que les produits importés de fournisseurs étrangers. En outre, l'industrie canadienne met en marché des aliments préparés de marque étrangère pour compléter sa gamme de produits.

Le poisson étant un aliment sain, sa consommation par personne, à la hausse depuis la fin des années 1980, devrait continuer d'augmenter. Au Canada, elle était d'environ 7 kg en 1989, ce qui est faible comparativement à la consommation de viande rouge et de volaille cette année-là, soit 70 et 28 kg respectivement, mais ce qui représente tout de même près du double de la consommation moyenne de poisson au monde¹. Le Canada possède la plus longue zone littorale au monde et exerce d'importants droits souverains sur les trois océans qui le bordent. Environ 7,5 % du territoire canadien, le deuxième en importance au monde, sont recouverts d'eau douce, soit 16 % des réserves mondiales.

Le Canada est un des principaux exportateurs de produits de la pêche et, pour des centaines de petites collectivités, cette industrie représente une source importante d'emplois et

¹Source : Consommation apparente des aliments par personne au Canada, parties I et II, nos 32-229 et 32-230 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

Canada

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900

C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)

V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Administration centrale d'ISTC

Edifice C.D. Howe
235, rue Queen
1^{er} étage, Tour est

OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale d'AECCEC

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex

OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2

Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Télécopieur : (613) 996-9709
T2P 3S2

Manitoba

Newport Centre
330, avenue Portage, 8^e étage

C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)

R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4^e Avenue sud, bureau 401

SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2

Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Place du Canada
9700, avenue Jasper,
bureau 540

EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3

Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5^e Rue sud-ouest,
bureau 1100

CALGARY (Alberta)
T2P 3S2

Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Nouveau-Brunswick

Place Assomption
770, rue Main, 12^e étage

C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)

E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-2384

Québec

800, Tour de la place Victoria,
bureau 3800

C.P. 247
MONTREAL (Québec)

H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367

Télécopieur : (514) 283-3302
Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4^e étage

TORONTO (Ontario)
M5J 1A4

Tél. : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504

C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)

A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower

134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115

CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)

C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5^e étage

C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)

B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Demandes de publications

Pour obtenir une publication d'ISTC ou d'AECCEC, s'adresser au Centre de services aux entreprises ou au Centre de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

Pour les Profils de l'Industrie et les autres publications d'ISTC :

Pour les publications d'AECCEC :

Direction générale des communications

Industrie, Sciences et Technologie Canada

235, rue Queen

OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

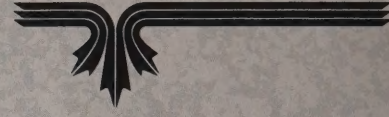
Tél. : (613) 954-4500 ou 954-5716
Télécopieur : (613) 954-4499

Tél. : (613) 993-6435

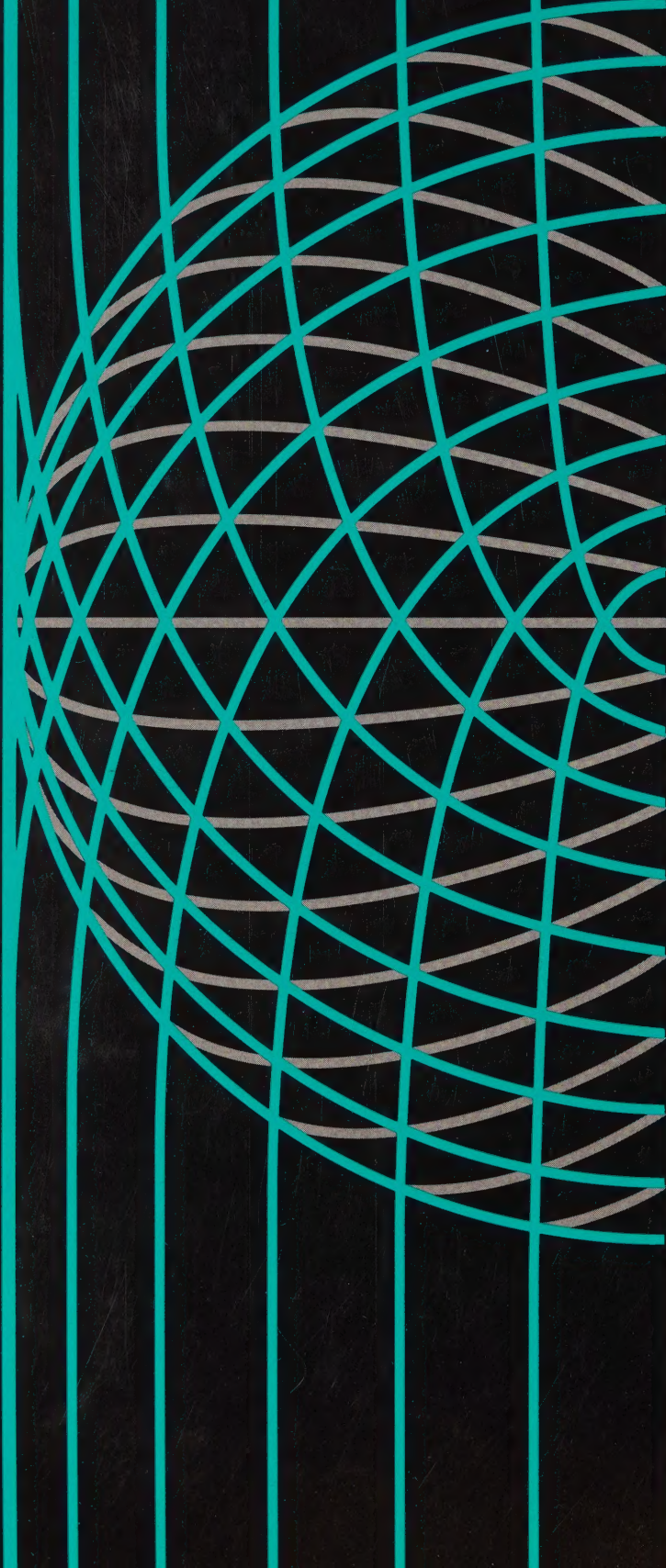
1-800-267-8376

Télécopieur : (613) 996-9709

Produits de la pêche - Côte ouest



Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E